



# **“HEALTH & SPA MOBIL PET”**

## **Parte II**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA OPTAR AL GRADO DE  
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN**

**Alumno: Vanessa Londoño Alzate**

**Profesor Guía: Nicole Pinaud**

**Panamá, abril 2016**



## TABLA DE CONTENIDO

1.	OPORTUNIDAD DE NEGOCIO .....	5
2.	ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA, COMPETIDORES, CLIENTES .....	6
2.1.	Análisis de la Industria.....	6
2.2.	Competidores .....	6
2.3.	Clientes.....	6
3.	DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y PROPUESTA DE VALOR .....	7
3.1.	Modelo de negocio (Canvas).....	7
3.2.	Descripción de la empresa .....	7
3.3.	Estrategia de crecimiento .....	7
4.	PLAN DE MARKETING.....	8
4.1.	Objetivos de marketing.....	8
4.2.	Estrategia de producto/servicio .....	8
4.3.	Estrategia de precio.....	8
4.4.	Estrategia de distribución .....	8
4.5.	Estrategia de comunicación .....	8
4.6.	Estimación de la demanda .....	8
4.7.	Presupuesto de marketing.....	9
5.	PLAN DE OPERACIONES.....	9
5.1.	Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones.....	9
5.2.	Flujo de operaciones .....	10
5.3.	Plan de desarrollo e implementación .....	14
5.3.1.	Estrategia de Desarrollo .....	15
5.3.2.	Avances y requerimiento de recursos .....	15
5.3.3.	Carta Gantt .....	17
5.4.	Dotación.....	18
5.4.1.	Requerimientos de Personal .....	18
5.4.2.	Perfil de Cargos .....	19
6.	EQUIPO DEL PROYECTO .....	21



6.1.	Equipo gestor.....	21
6.2.	Estructura organizacional.....	22
6.3.	Incentivos y compensaciones.....	22
7.	PLAN FINANCIERO.....	23
7.1.	Supuestos.....	23
7.2.	Estimación de ingresos.....	24
7.3.	Estimación de Costos.....	24
7.4.	Plan de inversiones.....	25
7.5.	Proyección de Estado de Resultados.....	26
7.6.	Proyecciones de flujo de caja (efectivo).....	27
7.7.	Proyección Balance General.....	28
7.8.	Tasa de Descuento.....	30
7.9.	Evaluación Financiera.....	30
7.9.1.	VAN.....	31
7.9.2.	TIR.....	31
7.9.3.	PAYBACK.....	31
7.9.4.	Punto de Equilibrio.....	31
7.10.	Capital de trabajo.....	32
7.11.	Ratios financieros.....	32
7.12.	Análisis de Sensibilidad.....	32
8.	RIESGOS CRITICOS.....	33
9.	PROPUESTA INVERSIONISTA.....	34
9.1.	Estrategia de Financiamiento.....	34
9.2.	Oferta para el inversionista.....	34
10.	CONCLUSIONES.....	35
11.	BIBLIOGRAFIA.....	36
12.	ANEXOS.....	37



## RESUMEN EJECUTIVO

Health & Spa Mobil Dog es un vehículo acondicionado en un centro de peluquería canina en el área metropolitana de la Ciudad de Panamá que brinda a domicilio el servicio de baño y corte de pelo, vacunación, desparasitación, venta de alimentos y accesorios en el lugar de residencia de la mascota.

Health & Spa Mobil Dog estará compuesto por un equipo altamente capacitado en el cuidado y bienestar de perros, cada vehículo contará con un estilista canino y un auxiliar de veterinaria.

La ventaja competitiva frente a la competencia se centra en un servicio exclusivo y personalizado, sin tiempos de espera, cero desplazamientos, participación del cliente durante del servicio y personal altamente calificado.

Los clientes potenciales serán todas las personas que tienen un perro como mascota y lo consideran como un miembro más de la familia, les gusta consentirlo pero no cuentan con el tiempo suficiente para trasladarlo a un centro de peluquería y además quieren evitar el tiempo perdido en el tranque y el estrés que pasan las mascotas mientras son acicaladas.

Para la puesta en marcha de este proyecto se requiere una inversión inicial de US\$84,474 dólares y se espera sea recuperado para el cuarto año de operación.

En el mes 6 se llegará al umbral de rentabilidad, con un total de 1,546 servicios y una facturación de 16,570.00 dólares mensuales.

Como se puede apreciar en la información detallada del Plan de Negocios, es un proyecto rentable. Los flujos de caja proyectados a un horizonte de 10 años demuestran un VAN positivo de US\$209,411 dólares y una TIR de 47%. Se espera un margen de rentabilidad de 1% para el primer año de operación el cual irá aumentando hasta alcanzar un 23% para el año 10.



## **1. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO**

La tendencia de humanización de las mascotas hace que estas ocupen un rol muy importante en la sociedad y muchas personas consideran que son miembros indispensables de la familia, dejan de pensar en sus mascotas como un animal y las tratan como a un ser querido más del hogar.

Actualmente en la industria de mascotas, se observa que cada vez más se desarrollan oportunidades e ideas novedosas, aprovechando el alto poder adquisitivo y el aumento de extranjeros que residen en el país. Estos comercios ofrecen todo tipo de servicios para animales como peluquería, veterinaria, spa, trámites para viajar, hotelería, gimnasios.

Panamá carece de un servicio a domicilio formal de atención integral de mascotas, los dueños de perros en su mayoría, acuden a las veterinarias o peluquerías tradicionales, donde deben dejar a su hijo de cuatro patas encerrado en una jaula mientras esperan un turno y después de varias horas pasar a retirarlo, pudiendo obtener este servicio en la puerta de su hogar sin exponer a su “Hijo Peludo” al estrés de los traslados en medio del tráfico, al contagio de pulgas o garrapatas con otras mascotas y a largas horas de espera.

En el área metropolitana de la Ciudad de Panamá hay una población de 1,577,959 personas, de las cuales 750,626 tienen perros. En promedio las personas invierten US\$50.00 dólares mensuales en concepto de atención integral como servicios estéticos, veterinarios, entretenimiento y alimentación, un tamaño de mercado que alcanza los \$450 millones de dólares.

El 58.5% de los dueños de perros en la Ciudad de Panamá estarían dispuestos a utilizar un servicio como el de Health & Spa Mobil Dog de existir el mismo, cambiando así la forma tradicional de atender a su mascota aun cuando toque pagar un porcentaje adicional.



## 2. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA, COMPETIDORES, CLIENTES

### 2.1. Análisis de la Industria

Aunque no se conocen cifras exactas del crecimiento de la Industria de las mascotas en Panamá, se podría comparar con Latinoamérica que presenta un crecimiento anual del 8%, siendo el mercado de alimentos el de mayores ventas. Para el año 2013 los panameños invirtieron 40% más en sus mascotas que el año 2009. Según información presentada por Kathia Coronado, gerente de Comestibles de Grupo Rey, en el 2013 la categoría de mascotas tuvo un crecimiento del 18%, y de acuerdo al comportamiento de las ventas con años anteriores seguirá creciendo.

### 2.2. Competidores

- **Centros veterinarios y peluquerías:** Existen alrededor de 54 centros veterinarios y peluquerías caninas, entre las más reconocidas se encuentra Vets, American Pets, Melo y Benji las cuales en conjunto representan el 60% de las veterinarias más visitadas por los usuarios.
- **Servicio a domicilio informal:** Aunque se desconoce la cantidad exacta de personas que se dedican a esto, no son empresas formales, no cuenta con un nombre y tampoco cuenta con oficinas, lo que hace que las personas no confíen mucho en este tipo de servicio.
- **Vehículo Móvil:** Actualmente en Panamá solo existe una empresa que presta el servicio de peluquera a domicilio en un vehículo, lleva 9 años en el mercado, cuenta con 3 vehículos donde ofrece solo el servicio de baño y corte de pelo y atiende en promedio por vehículo 6 mascotas al día.

### 2.3. Clientes

El cliente de Health & Spa Mobil Dog, ama a su “Hijo Peludo”, lo trata como un miembro más de la familia y puede darse el lujo de gastar en productos y servicios de calidad.

*El detalle de este capítulo se encuentra en la otra parte I del Plan de Negocios*

### 3. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y PROPUESTA DE VALOR

#### 3.1. Modelo de negocio (Canvas)

<b>Redes de Partners</b> Proveedores de marcas de calidad de productos para el cuidado de los animales Organización Protectora de Animales Departamento de Bienestar Animal del Municipio de Panamá	<b>Actividades Claves</b> Procedimiento de Baño y Corte de Pelo Mantenimiento e Higiene de Vehículos Programación de Citas Logística y Distribución de Rutas  <b>Recursos Claves</b> Vehículo, Maquinaria y Utensilios de Peluquería, Página Web, Bases de Datos	<b>Propuesta de Valor</b> Servicio a domicilio, exclusivo y personalizado Atención de los perros en la puerta de su hogar Ambiente exclusivo Ahorro de Tiempo y Comodidad Alta calidad de servicios y productos	<b>Relaciones con Clientes</b> Atención Personalizada Sistema Recordatorio Encuestas Satisfacción  <b>Canales de Distribución</b> Directo (Vehículo Móvil)	<b>Segmento de Clientes</b> Dueños de perros que residen en el área metropolitana de Panamá y que requieren el servicio de peluquería y veterinaria para el cuidado de sus mascotas, especialmente aquellas personas que no tienen tiempo para trasladarlos												
<b>Estructura de Costos</b> <table border="0"> <tr> <td><b>Costos Directos</b></td> <td><b>Gastos Administrativos</b></td> </tr> <tr> <td>- 44% Personal Veterinario</td> <td>- 56% Personal Administrativo</td> </tr> <tr> <td>- 47% Insumos</td> <td>- 17% Publicidad y Marketing</td> </tr> <tr> <td>- 9% Combustible</td> <td>- 15% Arriendo</td> </tr> <tr> <td></td> <td>- 8% Mantenimiento Vehículos</td> </tr> <tr> <td></td> <td>- 4% Otros Gastos</td> </tr> </table>		<b>Costos Directos</b>	<b>Gastos Administrativos</b>	- 44% Personal Veterinario	- 56% Personal Administrativo	- 47% Insumos	- 17% Publicidad y Marketing	- 9% Combustible	- 15% Arriendo		- 8% Mantenimiento Vehículos		- 4% Otros Gastos	<b>Flujo de Ingresos</b> 61% Baño y Corte de pelo 15% Vacunación 5% Desparasitación 19% Venta de Accesorios y Alimentos		
<b>Costos Directos</b>	<b>Gastos Administrativos</b>															
- 44% Personal Veterinario	- 56% Personal Administrativo															
- 47% Insumos	- 17% Publicidad y Marketing															
- 9% Combustible	- 15% Arriendo															
	- 8% Mantenimiento Vehículos															
	- 4% Otros Gastos															

#### 3.2. Descripción de la empresa

Health & Spa Mobil Dog, es un negocio dedicado a la atención a domicilio de perros, cuyos dueños requieren que se les brinde un servicio sin tener que dedicar largas horas en el tráfico, evitando el estrés de la mascota por la espera encerrado en una jaula mientras es atendido. El propósito principal de Health & Spa Mobil Dog es proyectar el amor y la pasión por el cuidado integral de la mascota a través de su equipo de trabajo especializado, disfrutando cada cosa que hace, buscando siempre la seguridad, salud, tranquilidad y satisfacción de las mascotas y sus dueños, con ideas innovadoras y atractivas que hagan todo el proceso de atención de la mascota y su amo, una experiencia placentera y divertida.

#### 3.3. Estrategia de crecimiento

Introducción de dos vehículos adicionales con el fin de capturar más clientes y aumentar la participación de mercado, uno el tercer año y otro en el quinto año.

*El detalle de este capítulo se encuentra en la otra parte I del Plan de Negocios*



## **4. PLAN DE MARKETING**

### **4.1. Objetivos de marketing**

- Capturar el 0.94% del mercado objetivo al finalizar el año 1 de operación
- Incrementar la participación de mercado a un 1.74% al finalizar el año 10.
- Conseguir estar dentro del top 5 de recordación de peluquerías caninas en el mercado panameño en el primer año de operación

### **4.2. Estrategia de producto/servicio**

La estrategia de producto estará enfocada en la diferenciación y prestación del servicio y la generación de valor para los clientes.

### **4.3. Estrategia de precio**

La estrategia se basará en la fijación de precios un 5% a un 10% superior que la competencia, con el objetivo de ofrecer un servicio líder en calidad.

### **4.4. Estrategia de distribución**

El canal de distribución es completamente directo, ya que el vehículo estará acondicionado para que todos los servicios se puedan ofrecer dentro del mismo móvil, el cual se desplaza directamente al lugar de residencia de las mascotas.

### **4.5. Estrategia de comunicación**

Basada principalmente en dar a conocer a Health & Spa Mobil Dog como la mejor opción a domicilio para el bienestar y cuidado de los “hijos peludos”, de igual forma las estrategias estarán enfocadas en resaltar la importancia del cuidado que requieren los perros de acuerdo a las recomendaciones de profesionales.

### **4.6. Estimación de la demanda**

Para el primer año de operación se estima que Health & Spa Mobil Dog pueda ofrecer sus servicios a 483 clientes, esto representa 3,325 servicios, de los cuales el 51.3% es servicio de baño y el 48.7% servicio de corte de pelo.



**Tabla 1. Estimación Demanda Anual Por Servicio (USD)**

Tipo de Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Numero Clientes</b>	<b>483</b>	<b>517</b>	<b>734</b>	<b>775</b>	<b>993</b>	<b>1,034</b>	<b>1,034</b>	<b>1,034</b>	<b>1,034</b>	<b>1,034</b>
<b>Total Servicios</b>	<b>3325</b>	<b>3557</b>	<b>5055</b>	<b>5335</b>	<b>6833</b>	<b>7114</b>	<b>7114</b>	<b>7114</b>	<b>7114</b>	<b>7114</b>
Baño	52,855.79	56,544.00	80,358.36	84,816.00	108,630.3	113,088.0	113,088.0	113,088.0	113,088.0	113,088.0
Corte de Pelo	66,680.71	71,333.60	101,376.8	107,000.4	137,043.6	142,667.2	142,667.2	142,667.2	142,667.2	142,667.2
Vacunación	26,583.27	28,438.21	40,415.39	42,657.32	54,634.50	56,876.42	56,876.42	56,876.42	56,876.42	56,876.42
Desparasitación	9,337.18	9,988.71	14,195.61	14,983.07	19,189.96	19,977.42	19,977.42	19,977.42	19,977.42	19,977.42
Venta de Alimentos	19,468.55	20,827.04	29,598.66	31,240.56	40,012.18	41,654.08	41,654.08	41,654.08	41,654.08	41,654.08
Venta de Accesorios	15,579.67	16,666.80	23,686.27	25,000.20	32,019.67	33,333.60	33,333.60	33,333.60	33,333.60	33,333.60
<b>Total Demanda</b>	<b>190,505.17</b>	<b>203,798.36</b>	<b>289,631.12</b>	<b>305,697.54</b>	<b>391,530.30</b>	<b>407,596.72</b>	<b>407,596.72</b>	<b>407,596.72</b>	<b>407,596.72</b>	<b>407,596.72</b>

**Fuente:** Health & Spa Mobil Dog

#### 4.7. Presupuesto de marketing

El presupuesto de marketing para el primer año es de \$16,730 dólares, de los cuales el 36% representan los gastos de marketing para la puesta en marcha de la empresa y el 64% representan los gastos en publicidad del primer año de operación.

*El detalle de este capítulo se encuentra en la otra parte I del Plan de Negocios*

### 5. PLAN DE OPERACIONES

#### 5.1. Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones

Uno de los elementos claves de la estrategia operacional de Health & Spa Mobil Dog es la calidad en todos los procesos internos y de cara al cliente. Es por ello que es fundamental el personal operativo altamente capacitado, con las certificaciones correspondientes para poder atender a nivel profesional a las mascotas. Estar localizable en todo momento, ya sea a través de la página web, redes sociales o línea telefónica es vital para el éxito de este negocio. El diseño de los vehículos tiene la capacidad y el espacio necesario para que se pueda ubicar el mobiliario requerido, así como para que el cliente pueda subir al mismo mientras su mascota es atendido. El diseño interior y exterior del vehículo es clave para el éxito de este negocio. En todo momento proyectar una imagen prolija, moderna, atractiva y sobretodo seguro para las mascotas que son atendidas. Su diseño se basa en la transparencia, de modo tal que las personas pueden ver lo que está sucediendo dentro del vehículo. Para garantizar la calidad en todos los procesos tanto internos como externos, se requiere contar con los



productos de la más alta calidad. Es por ello que se requiere de alianzas y negociaciones con proveedores de las marcas de productos alineadas a la filosofía y visión de Health & Spa Mobil Dog.

Un servicio completo de baño y corte de pelo toma aproximadamente entre 1 hora a 2 horas, por lo que cada vehículo puede atender en promedio 6 perros al día, considerando una jornada de 8 horas, es importante recalcar que se puede dar el caso en que no se requiera brindar el servicio completo y esto aumenta la capacidad de atender a más mascotas o disminuye en el caso que el cliente quiera un servicio adicional como vacunación o desparasitación. En línea con lo anterior, se estima que con una flota de dos vehículos, Health & Spa Mobil Dog pueda atender en promedio un total de 12 perros en un día, considerando un año de 312 días (sin contar los lunes), el primer año de operación la empresa tiene una capacidad instalada de 3,744 servicios, sin embargo teniendo en consideración que es una empresa que apenas está iniciando sus operaciones se estima el primer mes una capacidad instalada del 65% e ira aumentando paulatinamente hasta alcanzar el 95% al final del año.

## **5.2. Flujo de operaciones**

Se requiere que el personal a cargo tenga experiencia en el manejo de las mascotas pero sobretodo amor, respeto y paciencia para con los mismos. Considerar que hay unas mascotas más nerviosas que otras, y es fundamental que el técnico encargado tenga la habilidad de poder transmitir control y tranquilidad a la mascota para evitar accidentes, demoras, o trabajo mal hecho. **Anexo 1. Diagrama de Flujo.**

- 1. Programación de Rutas:** Una vez los clientes han solicitado el servicio de baño y/o corte de pelo, el Asistente Administrativa realiza la programación de las rutas de acuerdo a la ubicación geográfica de cada cliente, estableciendo zonas estratégicas con el fin de atender la mayor cantidad posible de clientes sin tener que hacer largos desplazamientos y de esta manera ser más eficientes. Responsable: Asistente Administrativa



- 2. Preparación de Vehículo:** Antes del vehículo iniciar con la programación de las rutas, se debe verificar que este en las condiciones óptimas para ofrecer un buen servicio, que estén las cantidades de insumos necesarios (shampoo, acondicionador, perfume etc.), que los depósitos de agua estén llenos y que los utensilios y demás herramienta a utilizar estén en perfecto estado y funcionamiento. Se debe firmar el Formato-Check List y se entrega las fichas (historial) de los perros a visitar. **Responsable:** Estilista, Auxiliar de Veterinaria y Asistente Administrativa.
- 3. Recepción de mascota:** Recibir y revisar la mascota para determinar la condición en la que se encuentra, diagnosticar algún tratamiento que pueda requerir y el cliente puede dar indicaciones al estilista respecto al tipo de baño, estilo de corte que le gustaría y así mismo el estilista indicar sus recomendaciones. Se acuerdan entre ambos las necesidades de la mascota. **Responsable:** Auxiliar de Veterinaria
- 4. Registro de mascota:** Una vez se está en la ubicación asignada, si es un cliente nuevo, se debe llenar la ficha de la mascota con los datos del cliente (nombres, apellido, dirección, teléfonos etc.) y los datos de la mascota como nombre, raza, sexo, edad, peso, color, alergias y si tiene algún tipo de cirugía o cualquier observación importante. En esta ficha también se registra la fecha, el tratamiento o servicios requeridos y la fecha de la próxima cita para llevar el control correspondiente. **Responsable:** Auxiliar de Veterinaria.
- 5. Preparación de mascota:** En esta etapa se procede con el cepillado y desenredado del pelo de la mascota. Es usualmente el paso más importante y al que más tiempo e interés debe dedicar el estilista, especialmente a los perros lanudos o con pelo largo. Desheredar muy bien antes del baño garantizará un mejor terminado al momento del estilo, así mismo al peinar antes de bañar, se garantiza una mejor calidad de la limpieza y en caso de aplicar tratamientos es mucho mejor hacerlo en una piel sin nudos. Los nudos muchas veces se pegan a la piel y al momento del secado quedan húmedos por dentro, lo que puede ocasionar infecciones y mal olor. **Responsable:** Estilista
- 6. Procedimiento de Corte de Pelo:** Se toma en cuenta que un buen corte ayuda a resaltar las características de la raza. El tipo y frecuencia dependen de la raza, el



estado, tamaño, facilidad para el mantenimiento, estación del año, el gusto del dueño. El estilista utiliza tijera o máquina o ambos. **Responsable:** Estilista

- 7. Procedimiento de Baño:** Se realiza el baño solicitado el cual puede ser básico o medicado. Independientemente del tipo de baño, siempre se vaciarán las glándulas peri- anales, se limpian los ojos de la mascota, los oídos y los dientes. Muy importante mojar bien a la mascota para que el agua limpie bien, así mismo enjuagarla y quitarle los residuos que puedan quedar de acondicionador. Son dos vueltas de baño por lo menos. Pueden ser hasta tres dependiendo de la condición de la mascota. Por lo general cada shampoo se le aplica primero en las patas y después en el resto del cuerpo, debe hacer espuma y masajear bien, enjuagar con abundante agua y luego aplicar acondicionador, el cual deberá también enjugarse bien. Utilizar agua tibia y fresca. **Responsable:** Estilista
- 8. Procedimiento de Secado:** Antes de secar con el equipo, la mascota debe secarse con shamai o toalla, secar bien los oídos con algodón y la cara. Se utiliza una secadora profesional graduada en una velocidad adecuada y no muy caliente para no lastimar a la mascota. Para las razas pequeñas, se debe utilizar temperatura baja y velocidad media baja de modo tal que el ruido tampoco la lastime. Se seca primero el área lumbar para evitar enfriamientos y luego el resto.
- 9. Limpieza de oídos y corte de uñas:** Cortar y/o limar las uñas dependiendo de cuán largas estén. Se revisa y se limpian los oídos. Se aplica talco y/o aceite especial (medicados). Se quita el exceso de pelo del canal auditivo con la técnica plucking.
- 10. Finalización y estilo:** Paso final en el que se colocan lacitos, accesorios, perfume en caso de que el dueño lo permita.
- 11. Vacunación y/o desparasitación:** Si el cliente solicita este servicio se procede a vacunar o desparasitar el perro según corresponda. **Responsable:** Auxiliar Veterinaria.
- 12. Ventas de accesorios y comida:** Cada Spa Mobile tiene una vitrina con los productos que tiene a la venta, pero de igual manera se pueden llevar los productos a domicilio al momento de la atención, según lo solicite el cliente.



**13. Entrega y cobro del servicio:** Una vez finalizado el servicio, se verifica que la mascota se encuentre en perfecto estado para poder entregar a su dueño. El Cliente realiza el pago, puede ser en efectivo o tarjeta debito/crédito **Responsable:** Auxiliar Veterinaria y Estilista

**14. Aplicación de encuesta de satisfacción:** Para garantizar la calidad de servicios futuros, una vez entregada la mascota se llama telefónicamente al cliente y se le hace una serie de preguntas que ayudaran a calificar la atención, el trato, las condiciones de vehículo y el servicio ofrecido. El cliente podrá libremente expresar su conformidad o no con el servicio prestado. **Responsable:** Asistente Administrativa.

**15. Limpiar y Desinfectar:** Antes de iniciar con otro cliente se debe limpiar y desinfectar el vehículo y todos los utensilios y herramientas utilizadas. **Responsable:** Estilista y Auxiliar de Veterinaria

**16. Llenar tanque de combustible:** Antes de finalizar el turno, el vehículo debe ser llevado a la Estación de gasolina para llenar el tanque de combustible con la cantidad que corresponda para iniciar operaciones al otro día. **Responsable:** Estilista y Auxiliar de Veterinaria

**17. Manejo de Residuos:** Una vez el depósito de agua sucia este lleno, se procede hacer el vaciado del mismo en una alcantarilla de la ciudad, aunque el depósito de agua tiene un filtro para asegurar que quede libre de residuos, el estilista debe verificar que esto se cumpla para poder iniciar con el procedimiento de desagüe. En cuanto a los insumos y materiales utilizados durante la prestación del servicio, el estilista y el auxiliar de veterinaria deberán clasificar estos residuos en los recipientes ubicados al interior del vehículo según corresponda y debidamente etiquetado, para posterior a esto entregar a las empresas encargadas del tratamiento de los desechos:

Rojo: Residuos biosanitarios, corto punzantes o químicos, como gasas, algodones, guantes, jeringas, tapabocas, agujas, cuchillas y frascos de ampollitas o medicamentos.

Verde: Residuos biodegradables u ordinarios, como comida, pelos, empaques.



Gris: Residuos reciclables como papel, cartón, plásticos o vidrio.

**18. Hacer Cuadre de Caja:** Entregar reporte de ventas (ingresos) y gastos del día y verificar que el saldo corresponda a la cantidad que hay en efectivo y los Boucher de los pagos con tarjeta. **Responsable:** Auxiliar de Veterinaria y Asistente Administrativa.

### 5.3. Plan de desarrollo e implementación

En Health & Spa Mobil Dog desde su equipo creativo, gerencia administrativa, asistente administrativa, estilistas y auxiliares veterinarios se encargarán de implementación de las estrategias corporativas, de negocios y funcionales. El compromiso de la gerencia será en todo momento procurar que cada cambio en la misión, objetivos, estrategias y políticas y la relevancia de cada proceso, sea transmitido claramente a todos los miembros del equipo. Considerando que Health & Spa Mobil Dog inicia con un equipo pequeño, es crucial involucrar a todo el personal y así garantizar el mejor rendimiento y compromiso de cada trabajador. Los accionistas deberán apoyar al Gerente administrativo, respetando su poder de decisión y la libertad de desarrollar programas y procedimientos para asegurar que la estrategia se tenga presente en el día a día de los operarios, de modo tal de que cada trabajo que realicen, entiendan que es parte de la estrategia de la empresa.

Se cuenta con la dotación de personal adecuada para poder garantizar el plan de desarrollo e implantación. Cada personal cuenta con una descripción clara de su perfil y funciones, las cuales van todas en miras a lograr las expectativas de la empresa. Se considerarán los cambios que puedan haber en el desarrollo de la implantación de la estrategia y que puedan requerir cambios en la estructura de la organización y el perfil que se necesite al momento de la dotación de personal y decidir entonces si las actividades se deben ir agrupando o no de maneras distintas de acuerdo al crecimiento y desarrollo del negocio.



### 5.3.1. Estrategia de Desarrollo

Health & Spa Mobil Dog se desarrollará estructuralmente a medida que crezca como empresa. Inicia con una estructura básica, conformada por un equipo funcional en el cual a pesar de que cada uno tenga perfiles y funciones específicas, probablemente se requiera que cada persona del equipo esté dispuesta a hacer de todo un poco cuando sea necesario. A mediano plazo, se espera que Health & Spa Mobil Dog, pueda crecer su operación y así mismo se verá en la necesidad de incorporar en su estructura nuevos departamentos que puedan enfocarse cada uno en funciones específicas de Administración, Contabilidad, Ventas, Mercadeo, Publicidad. Seguramente será importante considerar una división de manejo de flota y ruta de los vehículos.

En diez años se contará con una flota de 4 vehículos, lo cual va a requerir de una administración y control mucho más sofisticado y por su puesto del uso de tecnología especializada para ello. A largo plazo, Health & Spa Mobil Dog podrá integrar nuevas líneas de negocio relacionadas como por ejemplo, Hostería temporal para mascotas, Veterinaria a domicilio.

### 5.3.2. Avances y requerimiento de recursos

- 1. Financiamiento:** Antes de iniciar, las accionistas de Health & Spa Mobil Dog, presentarán el proyecto a los inversionistas potenciales para conseguir el dinero requerido según el plan financiero debidamente sustentado. (capítulo VII). El objetivo será conseguir el capital base para el arranque del negocio. De esta actividad depende el resto del proyecto.
- 2. Negociación de la compra de los vehículos:** Actualmente se han conseguido algunas cotizaciones con el distribuidor de Toyota. También se ha hecho ciertas averiguaciones de precio a través de internet y evaluada diferente alternativa de compra de carro nuevo o de segunda mano. Por otro lado, todavía puede considerarse la posibilidad de importar los autos ya adecuados desde países vecinos donde ya se han desarrollado negocios similares, pero esta alternativa conlleva muchos inconvenientes y mayor riesgo. Sería poco el costo beneficio, considerando los problemas y falta de garantías.



- 3. Negociación con proveedor para la adecuación de los vehículos:** Se tiene conversaciones con un especialista en adecuación de carrocerías. El mismo ha manifestado mucho interés en el proyecto, y probablemente pueda ser un aliado importante para el desarrollo estratégico del proyecto, considerando la proyección de crecimiento de la flota, es probable que pueda generarse un acuerdo importante no solo para la adecuación de los vehículos pero para que incluya su mantenimiento y adaptaciones que puedan requerirse a medida que se vaya desarrollando el negocio.
- 4. Contratación de servicios contables:** Este proyecto va a requerir de los servicios contables de una firma pequeña de contadores que pueda encargarse de la contabilidad general mensual.
- 5. Contratación de servicios legales:** Estos se encargan del trámite del permiso de operación, así como el registro de marca y logo, elaboración y revisión de contratos internos y externos entre otros. También se encargarán de la asesoría legal y del trámite requerido para operar con el Ministerio de Salud por tratarse de un proyecto que trata con mascotas.
- 6. Apertura de una cuenta operativa:** Se debe definir el banco con el que se trabajará la operación. En la cuenta corporativa se manejará todo lo relacionado a la operación del negocio.
- 7. Reclutamiento y selección de personal:** Según perfiles y descripciones de puesto definidas en este documento.
- 8. Inducción y capacitación del personal:** El personal recibirá una introducción general del negocio, su visión, misión, así como una revisión en detalle de las funciones, las expectativas y los indicadores a tomar en cuenta. Serán tres meses de prueba donde se reforzaran las habilidades de relación con los clientes y sensibilización con las mascotas.
- 9. Compra y programación de impresora fiscal:** En Panamá hay varias empresas que se dedican a este servicio. Ellos se encargan de ayudar a la empresa a programar dicha impresora una vez se elija el modelo.



**10. Contratación de espacio logístico y administrativo:** Se requiere conseguir un espacio pequeño de aproximadamente 75 a 100 metros cuadrados, pero cuya ubicación sea céntrica y conveniente. Es primordial que tenga espacio disponible para estacionar de noche a los 3 vehículos. La seguridad del lugar es importante.

**11. Contratación de servicio telefónico e internet:** Las opciones de proveedores a considerar: Cable & Wireless, Telefónica, Digicel y Claro. En el caso de Cable & Wireless y Digicel se tienen contactos y referencias por lo que seguramente sería más conveniente contratar a cualquiera de estos dos. Siempre es bueno tener contactos que puedan ayudar especialmente al inicio de la operación.

**12. Compra de los dominios para portal web y contratación de servicios de diseño, creación de Página Red, de Redes Sociales y su mantenimiento de acuerdo al plan de Mercadeo:** Antes se debe definir se el dominio a separar y comprar está disponible: health-spamobiledog.com y comprar también el .org, .net. Este será el dominio a utilizar para la página web y para la creación de las direcciones de correo electrónico y la creación de las redes.

### 5.3.3. Carta Gantt

**Tabla 2. Carta Gantt**

	Actividad	Responsable	Duración	Mes					
				1	2	3	4	5	6
1	Conseguir recurso financiero	J.F. y V.L.	3 meses	■	■	■			
2	Compra de la flota camiones	V.L.	2 semanas				■		
3	Adecuación y decoración de los camiones	J.F.	1 mes					■	
4	Contratación de los servicios de contabilidad	J.F. y V.L.	1 semana					■	
5	Contratación de servicios legales	J.F. y V.L.	1 semana					■	
6	Aviso de operaciones	Servicios legales	1 mes					■	
7	Declaración jurada al municipio	Servicios legales	1 semana						■
8	Reclutamiento	J.F. y V.L.	4 meses		■	■	■	■	
9	Selección de personal y firma de contratos	J.F.	1 mes						■
10	Inducción de personal	J.F.	1 semana						■
11	Capacitación de personal	J.F. y V.L.	3 meses						■
12	Registros de contrato laborales ante el Ministerio de Trabajo	Servicios legales	1 semana						■
13	Inscripción patronal ante la caja de seguro social	Servicios contables	1 día						■
20	Alquiler del local que sirve como centro logístico y estacionamiento	J.F. y V.L.	3 semanas					■	
21	Compra de impresora fiscal	V.L.	1 semana						■
22	Programación de impresora fiscal	V.L. y proveedor	1 semana						■
23	Apertura de cuenta operativa	J.F. y V.L.	1 semana						■
24	Registro de marca y logo	Servicios Legales a contratar	1 mes					■	



**Tabla 3. Proyección de dotación de Personal**

Cargo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Estilista	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
Auxiliar de Veterinaria	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
Gerente Administrativo	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Auxiliar Administrativo	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<b>Total Empleados</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>

**Fuente:** Health & Spa Mobil Dog

## 5.4.2. Perfil de Cargos

### • Gerente Administrativo

CONCEPTO	DESCRIPCION
Área	Administrativa
Reporta a	Accionistas, dueños de la empresa
Puestos que le reportan	Auxiliar de veterinaria x 3, estilista x 3, asistente administrativa, contador externo.
Número de personas que le reportan	7
Rango de edad	25 a 45 años
Género	Indistinto
Nivel académico	Universitario
Experiencia laboral requerida	3 años
Idiomas	Español e inglés preferiblemente
Conocimientos o capacidades requeridos	Administración Contabilidad Finanzas para pequeñas empresas Informática administrativa con Microsoft Excel Manejo de control de inventarios Manejo de impresora fiscal Conocimiento en manejo de base de datos Capacidad de trabajar bajo presión Excelente relación con clientes internos y externos
Habilidades técnicas	Elaboración de presupuesto, Interpretación de estados financieros Análisis de flujo de efectivo Diseño y seguimiento de indicadores financieros Administración del proceso de compras
Relaciones del cargo	Internos: Accionistas de la empresa, auxiliar veterinario, asistente administrativa, estilista canino, contador externo. Externos: clientes, proveedores, organizaciones, instituciones.
Áreas de experiencia	Administración de pequeña y/o mediana empresa. Experiencia en negocios de servicios y atención al cliente.

### • Estilista veterinario

CONCEPTO	DESCRIPCION
Área al que pertenece	Técnica
Reporta a	Auxiliar de Veterinaria
Puestos que le reportan	N/A
Número de personas que le reportan	0
Rango de edad	25 a 45 años
Sexo	Indistinto
Nivel académico	Técnico. Diplomas o certificados que validen su especialidad en grooming.
Experiencia laboral requerida	1 a 2 años preferiblemente
Idiomas	Español
Conocimientos o capacidades requeridos	Capacidad para tener un manejo delicado de las mascotas, facilidad y empatía con los clientes, dominio de los diversos tipos de cortes de pelo según raza.
Habilidades técnicas	Manejo de mascotas. Buena relación con los clientes. Experiencia haciendo cortes de

	raza, técnicas de desparasitación, baño, grooming en general. Sabe cómo desinfectar productos así como acerca del manejo de las herramientas requeridas y productos especializados. Conocimiento de las necesidades de la piel y pelaje de las mascotas. Debe saber dar recomendaciones profesionales respecto al cuidado y estilo del pelaje. Debe saber conducir y tener licencia vigente.
Relaciones del cargo	Internos: Auxiliar veterinario, asistente administrativa Externos: Clientes
Áreas de experiencia	Haber trabajado formalmente como estilista canino peluquerías y o veterinarias y manejado tanto mascotas pequeñas, medianas y grandes. Se solicitarán referencias.

- **Auxiliar de veterinaria**

CONCEPTO	DESCRIPCION
Área al que pertenece	Técnica
Reporta a	Gerente Administrativo
Puestos que le reportan	Estilista Canino
Número de personas que le reportan	3
Rango de edad	25 a 45 años
Sexo	Indistinto
Nivel académico	Técnico superior asistente al médico veterinario.
Experiencia laboral requerida	1 a 2 años preferiblemente de experiencia en el área operativo de asistente de veterinario
Idiomas	Español
Conocimientos o capacidades requeridos	Capacidad para tener un manejo delicado de las mascotas, facilidad y empatía con los clientes. Debe conocer acerca de las vacunas de rigor para las mascotas, y su aplicación, así también acerca de la desparasitación, su aplicación, y aplicar tratamientos desparasitaste y para la piel y pelaje. Debe saber aplicar tratamientos básicos indicados por veterinario.
Habilidades técnicas	Manejo de mascotas. Buena relación con los clientes. Experiencia haciendo cortes de raza, técnicas de desparasitación, baño, grooming en general. Saber cómo desinfectar productos así como acerca del manejo de las herramientas requeridas y productos especializados. Conocimiento de las necesidades de la piel y pelaje de las mascotas. Debe saber dar recomendaciones profesionales respecto al cuidado y estilo del pelaje. Debe saber conducir.
Relaciones del cargo	Internos: Gerente administrativo, asistente administrativo, estilista canino. Externos: Clientes.
Áreas de experiencia	Haber trabajado en clínicas veterinarias y manejado razas pequeñas, medianas y grandes.

- **Asistente administrativa**

CONCEPTO	DESCRIPCION
Área al que pertenece	Administrativa
Reporta a	Gerente Administrativo
Puestos que le reportan	N/A
Número de personas que le reportan	0
Rango de edad	25 a 45 años
Sexo	Indistinto
Nivel académico	Universitario
Experiencia laboral requerida	1 a 2 años preferiblemente de experiencia en el área administrativa en empresas de servicio o similares
Idiomas	Español e Inglés preferiblemente
Conocimientos o capacidades requeridos	Manejo de Microsoft office, redes sociales, conocimiento de Excel, contabilidad básica, reports, presentaciones, excelente relación con clientes internos y externos.
Habilidades técnicas	Microsoft Office, Outlook, redes sociales
Relaciones del cargo	Internos: Gerente administrativo, asistente administrativo, estilista canino. Externos: Clientes.
Áreas de experiencia	Administrativa, relación con clientes internos y externos.



## **6. EQUIPO DEL PROYECTO**

### **6.1. Equipo gestor**

La gestión de la empresa será desarrollada desde un inicio por sus socias, Judith Fraguela y Vanessa Londoño, estudiantes de MBA de la Universidad de Chile con el apoyo técnico de personal altamente capacitado y experimentado en la industria de mascotas en Panamá.

#### **Vanessa Londoño**

Ingeniera Industrial con experiencia en administración de negocios, y desarrollo de nuevos proyectos. En Colombia posee un negocio propio relacionado con la industria del entretenimiento. Estuvo a cargo de la creación de dicha empresa que funciona desde el año 2008, y actualmente supervisa todo lo relacionado a las finanzas, manejo con proveedores y diseño de propuestas para clientes. Su experiencia y estudios brindan un aporte importante para este proyecto. Adicional tiene contactos de empresarios colombianos que tienen negocios relacionados a mascotas, los cuales están dispuestos a brindar toda la asesoría en base a experiencias que ya han tenido en proyectos similares a Health & Spa Mobil Dog.

#### **Judith Fraguela**

Licenciada en Publicidad y Mercadeo con más de veinte años de experiencia en las áreas relacionadas a ventas, publicidad, promoción de ventas y mercadeo de empresas multinacionales como Sony, Cable & Wireless, Sony Ericsson y Mapfre Panamá. En los últimos años, se ha dedicado a la consultoría independiente y desarrollo de proyectos especiales, así como a la carrera de Gerencia de ONG's. Actualmente es Gerente General de Panama Coworking Center. Cuenta con contactos a nivel nacional e internacional tanto en las áreas de mercadeo, publicidad y promoción y es voluntaria y amiga de organizaciones sin fines de lucro que se dedican al bienestar de los animales, principalmente de perros. Tiene valiosos contactos que pueden asesorarla muy bien en

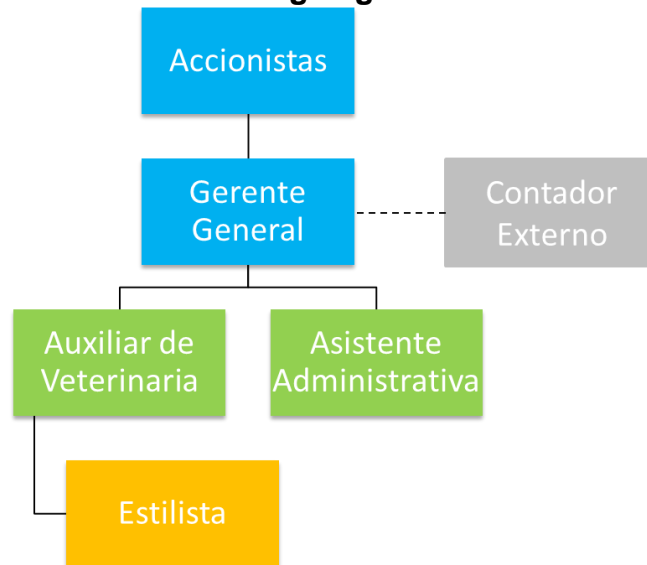


el negocio de mascotas: dueños de otras empresas relacionadas, proveedores, y miembros de organizaciones relacionadas.

## 6.2. Estructura organizacional

Comprende una estructura bastante simple y funcional que permitirá asumir eficientemente el rol que corresponde a cada una de las posiciones en miras al crecimiento de la operación.

**Ilustración 1. Organigrama**



**Fuente:** Health & Spa Mobil Dog

## 6.3. Incentivos y compensaciones

- Beneficios y prestaciones según la ley panameña: Salario quincenal, XIII mes, prima de antigüedad e indemnización al término de relaciones, seguro social obligatorio.
- Ajuste salarial del 2% cada dos años.
- Plan de capacitación.



## 7. PLAN FINANCIERO

### 7.1. Supuestos

- Proyección a 10 años
- Depreciación basada en el método de depreciación de línea recta Anexo 4
- Amortización de Activos Diferidos a 5 años Anexo 6
- Los ingresos están divididos por tipo de servicio de acuerdo a la información estimada en el cálculo de la demanda
- Los costos del servicio de baño y corte de pelo, vacunación y desparasitación se calcula de acuerdo a los insumos requeridos Anexo 2
- El costo de venta de los alimentos y accesorios equivale al 75% del precio de venta
- Los gastos de combustible y mantenimiento de los vehículos de determina en base a información recolectada en internet para un camión marca hino 300 Anexo 8
- Los servicios se pagan de contado por lo que no se tienen políticas de cuentas por cobrar
- Política de inventario: 15 días
- Política de cuentas por pagar: 30 días
- Aumento salarial del 2% cada dos años.
- El alquiler mensual es de US\$800 más US\$200 en gastos de servicios públicos
- A partir del año 2 se estima un gasto en marketing del 3% sobre el valor de los ingresos
- No se requiere financiamiento externo ya que el capital del trabajo inicial será obtenido a través de la emisión y suscripción de acciones comunes
- Tasa de impuesto sobre la renta es de 25%

## 7.2. Estimación de ingresos

La estimación de ingresos se calcula para cada uno de los servicios ofrecidos tomando como referencia la demanda anual proyectada y los servicios gratuitos de baño y corte de pelo que se estima ofrecer en el primer mes de operación. Los ingresos para el año 1 se estiman en **US\$183,026.9** dólares.

**Tabla 4. Estimación de Ingresos Año 1 (USD)**

Servicio	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Baño	-	3,640.5	3,974.4	4,308.2	4,642.1	4,712.0	4,712.0	4,712.0	4,712.0	4,712.0	4,712.0	4,712.0
Corte de Pelo	-	4,592.7	5,013.9	5,435.1	5,856.2	5,944.5	5,944.5	5,944.5	5,944.5	5,944.5	5,944.5	5,944.5
Vacunación	2,215.3	2,215.3	2,215.3	2,215.3	2,215.3	2,215.3	2,215.3	2,215.3	2,215.3	2,215.3	2,215.3	2,215.3
Desparasitación	778.1	778.1	778.1	778.1	778.1	778.1	778.1	778.1	778.1	778.1	778.1	778.1
Alimentos	1,622.4	1,622.4	1,622.4	1,622.4	1,622.4	1,622.4	1,622.4	1,622.4	1,622.4	1,622.4	1,622.4	1,622.4
Accesorio	1,298.3	1,298.3	1,298.3	1,298.3	1,298.3	1,298.3	1,298.3	1,298.3	1,298.3	1,298.3	1,298.3	1,298.3
<b>Total Ingresos</b>	<b>5,914.1</b>	<b>14,147.3</b>	<b>14,902.3</b>	<b>15,657.3</b>	<b>16,412.3</b>	<b>16,570.5</b>	<b>16,570.5</b>	<b>16,570.5</b>	<b>16,570.5</b>	<b>16,570.5</b>	<b>16,570.5</b>	<b>16,570.5</b>

**Fuente:** Health & Spa Mobil Dog

La proyección de ingresos a 10 años se calcula en base a la estrategia de crecimiento que incluye la compra de dos vehículos adicionales en el año 3 y en el año 5 con una capacidad instalada del 80% para el primer año de introducción y 95% para los años siguientes.

**Tabla 5. Estimación de Ingresos (USD)**

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Baño	\$49,549.1	\$56,544.0	\$80,358.4	\$84,816.0	\$108,630.4	\$113,088.0	\$113,088.0	\$113,088.0	\$113,088.0	\$113,088.0
Corte de Pelo	\$62,509.2	\$71,333.6	\$101,376.8	\$107,000.4	\$137,043.6	\$142,667.2	\$142,667.2	\$142,667.2	\$142,667.2	\$142,667.2
Vacunación	\$26,583.3	\$28,438.2	\$40,415.4	\$42,657.3	\$54,634.5	\$56,876.4	\$56,876.4	\$56,876.4	\$56,876.4	\$56,876.4
Desparasitación	\$9,337.2	\$9,988.7	\$14,195.6	\$14,983.1	\$19,190.0	\$19,977.4	\$19,977.4	\$19,977.4	\$19,977.4	\$19,977.4
Venta Alimentos	\$19,468.6	\$20,827.0	\$29,598.7	\$31,240.6	\$40,012.2	\$41,654.1	\$41,654.1	\$41,654.1	\$41,654.1	\$41,654.1
Ventas Accesorio	\$15,579.7	\$16,666.8	\$23,686.3	\$25,000.2	\$32,019.7	\$33,333.6	\$33,333.6	\$33,333.6	\$33,333.6	\$33,333.6
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$183,026.9</b>	<b>\$203,798.4</b>	<b>\$289,631.1</b>	<b>\$305,697.5</b>	<b>\$391,530.3</b>	<b>\$407,596.7</b>	<b>\$407,596.7</b>	<b>\$407,596.7</b>	<b>\$407,596.7</b>	<b>\$407,596.7</b>

**Fuente:** Health & Spa Mobil Dog

## 7.3. Estimación de Costos

Se definen como costos directos los salarios del Auxiliar de Veterinaria y el estilista, los insumos utilizados en cada uno de los servicios, los costos de la venta de accesorios y alimentos y el gasto en combustible diario. Los costos para el año 1 representan el 56% de los ingresos del año 1 (US\$101,638.1 dólares).



**Tabla 6. Estimación de Costos Directos Año 1 (USD)**

Costo	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Mano de Obra Directa	3,475.5	3,475.5	3,475.5	4,583.0	3,475.5	3,475.5	3,475.5	4,583.0	3,475.5	3,475.5	3,475.5	4,583.0
Insumos Baño	356.6	392.6	428.6	464.6	500.6	508.1	508.1	508.1	508.1	508.1	508.1	508.1
Insumos de Corte de Pelo	338.7	372.9	407.1	441.3	475.5	482.7	482.7	482.7	482.7	482.7	482.7	482.7
Insumos Vacunación	731.5	731.5	731.5	731.5	731.5	731.5	731.5	731.5	731.5	731.5	731.5	731.5
Insumos Desparasitación	101.7	101.7	101.7	101.7	101.7	101.7	101.7	101.7	101.7	101.7	101.7	101.7
Costo Venta Alimentos	1,216.8	1,216.8	1,216.8	1,216.8	1,216.8	1,216.8	1,216.8	1,216.8	1,216.8	1,216.8	1,216.8	1,216.8
Costo venta de Accesorios	973.7	973.7	973.7	973.7	973.7	973.7	973.7	973.7	973.7	973.7	973.7	973.7
Combustible	576.2	634.4	692.6	750.7	808.9	821.1	821.1	821.1	821.1	821.1	821.1	821.1
<b>Total Costos Directos</b>	<b>7,770.8</b>	<b>7,899.2</b>	<b>8,027.5</b>	<b>9,263.4</b>	<b>8,284.3</b>	<b>8,311.2</b>	<b>8,311.2</b>	<b>9,418.7</b>	<b>8,311.2</b>	<b>8,311.2</b>	<b>8,311.2</b>	<b>9,418.7</b>

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

**Tabla 7. Estimación de Costos Directos (USD)**

Costo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Tipo de costo
Mano de Obra Directa	45,028.5	45,028.5	68,893.6	68,893.6	93,695.3	93,695.3	95,569.2	95,569.2	97,480.6	97,480.6	Fijo
Insumos Baño	5,699.6	6,097.3	8,665.2	9,145.9	11,713.8	12,194.5	12,194.5	12,194.5	12,194.5	12,194.5	Variable
Insumos Corte de Pelo	5,414.6	5,792.4	8,231.9	8,688.6	11,128.1	11,584.8	11,584.8	11,584.8	11,584.8	11,584.8	Variable
Insumos Vacunación	8,778.3	9,390.8	13,345.9	14,086.2	18,041.3	18,781.6	18,781.6	18,781.6	18,781.6	18,781.6	Variable
Insumos Desparasitación	1,220.8	1,306.0	1,856.1	1,959.0	2,509.1	2,612.0	2,612.0	2,612.0	2,612.0	2,612.0	Variable
Costo Venta Alimentos	14,601.4	15,620.3	22,199.0	23,430.4	30,009.1	31,240.6	31,240.6	31,240.6	31,240.6	31,240.6	Variable
Costo venta de Accesorios	11,684.8	12,500.1	17,764.7	18,750.2	24,014.8	25,000.2	25,000.2	25,000.2	25,000.2	25,000.2	Variable
Combustible	9,210.5	9,853.2	14,003.0	14,779.8	18,929.6	19,706.4	19,706.4	19,706.4	19,706.4	19,706.4	Variable
<b>Total Costos Directos</b>	<b>101,638.4</b>	<b>105,588.6</b>	<b>154,959.4</b>	<b>159,733.7</b>	<b>210,041.2</b>	<b>214,815.4</b>	<b>216,689.3</b>	<b>216,689.3</b>	<b>218,600.7</b>	<b>218,600.7</b>	

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

#### 7.4. Plan de inversiones

Para poder iniciar sus operaciones Health & Spa Mobil Dog requiere de una inversión inicial de **US\$84,474** dólares, dicha inversión incluye el valor de Activos Fijos (64%), Activos Diferidos (31%) y el Capital de Trabajo (5%). Además se incluye la inversión que se requiere en el año 3 y en el año 5 en equipos, herramientas, muebles y enseres de peluquería, vehículos y gastos de diseño y adecuación del mismo. **Anexo 3. Requerimiento de Activos Fijos y Anexo 5. Activos Diferidos**

**Tabla 8. Plan de Inversiones Año1 - Año5 (USD)**

Inversión	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Inversiones Fijas</b>						
Equipo Peluquería	1,010	-	-	505	-	505
Herramientas peluquería	768	-	-	384	-	384
Muebles y Enseres peluquería	3,310	-	-	1,655	-	1,655
Equipo de Oficina	108	-	-	-	-	-
Equipo de Computación	1,324	-	-	-	-	-

Muebles y Enseres	610	-	-	-	-	-
Vehículos	42,000	-	-	21,000	-	21,000
Otros Activos fijos	4,708	-	-	2,354	-	2,354
<b>TOTAL ACTIVO FIJOS</b>	<b>53,838</b>	-	-	<b>25,898</b>	-	<b>25,898</b>
<b>Inversiones Amortizables</b>						
Gastos de Constitución	1,580	-	-	-	-	-
Gastos de Adecuación	13,000	-	-	4,000	-	4,000
Gastos de Investigación	500	-	-	-	-	-
Gastos Pre-operativos	4,900	-	-	3,100	-	3,100
Gastos de Publicidad y Mercadeo	6,050	-	-	1,600	-	1,600
<b>TOTAL INVERSIONES AMORTIZABLES</b>	<b>26,030</b>	-	-	<b>8,700</b>	-	<b>8,700</b>
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>4,606</b>	-	-	-	-	-
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>84,474</b>	-	-	<b>34,598</b>	-	<b>34,598</b>

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

## 7.5. Proyección de Estado de Resultados

Se estima para el primer año de operación una utilidad neta de **US\$1,778.3** dólares y se espera que esta utilidad aumente cada año de acuerdo a la demanda proyectada.

**Tabla 9. Estado de Resultados Proyectado Año 1 (USD)**

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos	5,914.1	14,147.3	14,902.3	15,657.3	16,412.3	16,570.5	16,570.5	16,570.5	16,570.5	16,570.5	16,570.5	16,570.5
Costos	7,770.8	7,899.2	8,027.5	9,263.4	8,284.3	8,311.2	8,311.2	9,418.7	8,311.2	8,311.2	8,311.2	9,418.7
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>(1,856.7)</b>	<b>6,248.1</b>	<b>6,874.8</b>	<b>6,393.9</b>	<b>8,128.0</b>	<b>8,259.3</b>	<b>8,259.3</b>	<b>7,151.8</b>	<b>8,259.3</b>	<b>8,259.3</b>	<b>8,259.3</b>	<b>7,151.8</b>
Salarios	2,350.0	2,350.0	2,350.0	2,350.0	2,350.0	2,350.0	2,350.0	2,350.0	2,350.0	2,350.0	2,350.0	2,350.0
Prestaciones Laborales	372.5	372.5	372.5	456.7	372.5	372.5	372.5	456.7	372.5	372.5	372.5	456.7
Décimo Tercer Mes	-	-	-	783.3	-	-	-	783.3	-	-	-	783.3
Publicidad	890.0	890.0	890.0	890.0	890.0	890.0	890.0	890.0	890.0	890.0	890.0	890.0
Arriendo	800.0	800.0	800.0	800.0	800.0	800.0	800.0	800.0	800.0	800.0	800.0	800.0
Servicios	200.0	200.0	200.0	200.0	200.0	200.0	200.0	200.0	200.0	200.0	200.0	200.0
Útiles de oficina y Aseo	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0
Impuesto Vehicular	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	76.0
Placa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	42.8
Seguro Vehicular	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,600.0
Mantenimiento Vehículo	-	-	220.0	-	-	320.0	-	-	220.0	-	-	2,340.0
Depreciación	870.0	870.0	870.0	870.0	870.0	870.0	870.0	870.0	870.0	870.0	870.0	870.0
Amortización	433.8	433.8	433.8	433.8	433.8	433.8	433.8	433.8	433.8	433.8	433.8	433.8
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>(7,823.1)</b>	<b>281.8</b>	<b>688.4</b>	<b>(440.0)</b>	<b>2,161.7</b>	<b>1,973.0</b>	<b>2,293.0</b>	<b>318.0</b>	<b>2,073.0</b>	<b>2,293.0</b>	<b>2,293.0</b>	<b>(3,740.8)</b>
<b>Utilidad Antes de Impuesto</b>	<b>(7,823.1)</b>	<b>281.8</b>	<b>688.4</b>	<b>(440.0)</b>	<b>2,161.7</b>	<b>1,973.0</b>	<b>2,293.0</b>	<b>318.0</b>	<b>2,073.0</b>	<b>2,293.0</b>	<b>2,293.0</b>	<b>(3,740.8)</b>
Impuesto (25%)	(1,955.8)	70.4	172.1	(110.0)	540.4	493.3	573.3	79.5	518.3	573.3	573.3	(935.2)
<b>Utilidad Neta</b>	<b>(5,867.3)</b>	<b>211.3</b>	<b>516.3</b>	<b>(330.0)</b>	<b>1,621.3</b>	<b>1,479.8</b>	<b>1,719.8</b>	<b>238.5</b>	<b>1,554.8</b>	<b>1,719.8</b>	<b>1,719.8</b>	<b>(2,805.6)</b>

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

**Tabla 10. Estado de Resultados Projectado (USD)**

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos	183,026.9	203,798.4	289,631.1	305,697.5	391,530.3	407,596.7	407,596.7	407,596.7	407,596.7	407,596.7
Costos	101,638.4	105,588.6	154,959.4	159,733.7	210,041.2	214,815.4	216,689.3	216,689.3	218,600.7	218,600.7
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>81,388.6</b>	<b>98,209.8</b>	<b>134,671.7</b>	<b>145,963.9</b>	<b>181,489.1</b>	<b>192,781.3</b>	<b>190,907.4</b>	<b>190,907.4</b>	<b>188,996.0</b>	<b>188,996.0</b>
Salarios	28,200.0	28,200.0	28,764.0	28,764.0	29,339.3	29,339.3	29,926.1	29,926.1	30,524.6	30,524.6
Prestaciones Laborales	4,722.3	4,722.3	4,816.8	4,816.8	4,913.1	4,913.1	5,011.4	5,011.4	5,111.6	5,111.6
Décimo Tercer Mes	2,350.0	2,350.0	2,397.0	2,397.0	2,444.9	2,444.9	2,493.8	2,493.8	2,543.7	2,543.7
Publicidad	10,680.0	6,114.0	8,688.9	9,170.9	11,745.9	-	-	-	-	-
Arriendo	9,600.0	9,600.0	9,600.0	9,600.0	9,600.0	9,600.0	9,600.0	9,600.0	9,600.0	9,600.0
Servicios	2,400.0	2,400.0	2,400.0	2,400.0	2,400.0	2,400.0	2,400.0	2,400.0	2,400.0	2,400.0
Útiles de oficina y Aseo	600.0	600.0	600.0	600.0	600.0	600.0	600.0	600.0	600.0	600.0
Impuesto Vehicular	76.0	76.0	114.0	114.0	152.0	152.0	152.0	152.0	152.0	152.0
Placa	42.8	42.8	64.2	64.2	85.6	85.6	85.6	85.6	85.6	85.6
Seguro Vehicular	1,600.0	1,600.0	2,400.0	2,400.0	3,200.0	3,200.0	3,200.0	3,200.0	3,200.0	3,200.0
Mantenimiento Vehículo	3,100.0	3,100.0	4,650.0	4,650.0	6,200.0	6,200.0	6,200.0	6,200.0	6,200.0	6,200.0
Depreciación	10,440.3	10,440.3	15,403.9	14,962.6	19,926.2	10,431.0	10,431.0	5,683.4	5,683.4	935.8
Amortización	5,206.0	5,206.0	6,946.0	6,946.0	8,686.0	3,480.0	3,480.0	1,740.0	1,740.0	-
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>2,371.1</b>	<b>23,758.4</b>	<b>47,826.8</b>	<b>59,078.4</b>	<b>82,196.1</b>	<b>119,935.4</b>	<b>117,327.5</b>	<b>123,815.1</b>	<b>121,155.1</b>	<b>127,642.7</b>
<b>Utilidad Antes de Impuesto</b>	<b>2,371.1</b>	<b>23,758.4</b>	<b>47,826.8</b>	<b>59,078.4</b>	<b>82,196.1</b>	<b>119,935.4</b>	<b>117,327.5</b>	<b>123,815.1</b>	<b>121,155.1</b>	<b>127,642.7</b>
Impuesto (25%)	592.8	5,939.6	11,956.7	14,769.6	20,549.0	29,983.8	29,331.9	30,953.8	30,288.8	31,910.7
<b>Utilidad Neta</b>	<b>1,778.3</b>	<b>17,818.8</b>	<b>35,870.1</b>	<b>44,308.8</b>	<b>61,647.1</b>	<b>89,951.5</b>	<b>87,995.7</b>	<b>92,861.4</b>	<b>90,866.3</b>	<b>95,732.0</b>

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

## 7.6. Proyecciones de flujo de caja (efectivo)

**Tabla 11. Flujo de Efectivo Projectado Año 1 (USD)**

	Año 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>INGRESOS</b>													
Caja Inicial	-	2,800.1	-	1,602.3	3,629.7	4,528.7	8,029.4	11,285.9	14,875.4	16,497.2	19,874.1	23,470.9	27,067.8
Aportación Socios	84,474.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ventas	-	5,914.1	14,147.3	14,902.3	15,657.3	16,412.3	16,570.5	16,570.5	16,570.5	16,570.5	16,570.5	16,570.5	16,570.5
<b>Total Ingresos</b>	<b>84,474.1</b>	<b>8,714.2</b>	<b>14,147.3</b>	<b>16,504.6</b>	<b>19,287.0</b>	<b>20,941.0</b>	<b>24,599.9</b>	<b>27,856.4</b>	<b>31,445.9</b>	<b>33,067.7</b>	<b>36,444.6</b>	<b>40,041.5</b>	<b>43,638.3</b>
<b>EGRESOS</b>													
Inversión Fija	53,838.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inversión Diferida	26,030.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos Administrativos	-	4,662.5	4,662.5	4,882.5	5,530.0	4,662.5	4,982.5	4,662.5	5,530.0	4,882.5	4,662.5	4,662.5	9,588.8
Mano de Obra Directa	-	3,475.5	3,475.5	3,475.5	4,583.0	3,475.5	3,475.5	3,475.5	4,583.0	3,475.5	3,475.5	3,475.5	4,583.0
Otros Costos	-	576.2	634.4	692.6	750.7	808.9	821.1	821.1	821.1	821.1	821.1	821.1	821.1
Compra Insumos	1,806.0	-	3,772.6	3,824.4	3,894.6	3,964.8	4,035.0	4,021.9	4,014.6	4,014.6	4,014.6	4,014.6	4,014.6
<b>Total Egresos</b>	<b>81,674.0</b>	<b>8,714.2</b>	<b>12,545.0</b>	<b>12,874.9</b>	<b>14,758.3</b>	<b>12,911.7</b>	<b>13,314.0</b>	<b>12,981.0</b>	<b>14,948.7</b>	<b>13,193.7</b>	<b>12,973.7</b>	<b>12,973.7</b>	<b>19,007.5</b>
Superávit (Déficit)	2,800.1	-	1,602.3	3,629.7	4,528.7	8,029.4	11,285.9	14,875.4	16,497.2	19,874.1	23,470.9	27,067.8	24,630.8
Dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Saldo Final</b>	<b>2,800.1</b>	<b>-</b>	<b>1,602.3</b>	<b>3,629.7</b>	<b>4,528.7</b>	<b>8,029.4</b>	<b>11,285.9</b>	<b>14,875.4</b>	<b>16,497.2</b>	<b>19,874.1</b>	<b>23,470.9</b>	<b>27,067.8</b>	<b>24,630.8</b>

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

**Tabla 12. Flujo de Efectivo Projectado (USD)**

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>INGRESOS</b>											
Caja Inicial	-	2,800.1	24,630.8	63,499.1	94,068.2	163,201.0	225,566.6	338,966.5	440,207.5	542,114.2	639,738.9
Aportación Socios	84,474.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ventas	-	183,026.9	203,798.4	289,631.1	305,697.5	391,530.3	407,596.7	407,596.7	407,596.7	407,596.7	407,596.7
<b>Total Ingresos</b>	<b>84,474.1</b>	<b>185,827.1</b>	<b>228,429.2</b>	<b>353,130.2</b>	<b>399,765.7</b>	<b>554,731.3</b>	<b>633,163.3</b>	<b>746,563.2</b>	<b>847,804.2</b>	<b>949,710.9</b>	<b>1,047,335.6</b>
<b>EGRESOS</b>											
Inversión Fija	53,838.0	-	-	25,898.0	-	25,898.0	-	-	-	-	-
Inversión Diferida	26,030.0	-	-	8,700.0	-	8,700.0	-	-	-	-	-
Gastos Administrativos	-	63,371.1	58,805.1	64,494.9	64,976.9	70,680.8	58,934.9	59,668.9	59,668.9	60,417.5	60,417.5
Mano de Obra Directa	-	45,028.5	45,028.5	68,893.6	68,893.6	93,695.3	93,695.3	95,569.2	95,569.2	97,480.6	97,480.6
Otros Costos	-	9,210.5	9,853.2	14,003.0	14,779.8	18,929.6	19,706.4	19,706.4	19,706.4	19,706.4	19,706.4
Compra de Insumos	1,806.0	43,586.1	46,636.0	66,956.6	69,961.6	90,226.1	93,231.2	93,078.4	93,078.4	93,078.4	93,078.4
Pago Proveedores	-	-	4,014.6	4,176.4	5,996.1	6,265.2	8,080.0	8,349.1	8,335.4	8,335.4	8,335.4
Impuesto	-	-	592.8	5,939.6	11,956.7	14,769.6	20,549.0	29,983.8	29,331.9	30,953.8	30,288.8
<b>Total Egresos</b>	<b>81,674.0</b>	<b>161,196.2</b>	<b>164,930.1</b>	<b>259,062.0</b>	<b>236,564.7</b>	<b>329,164.7</b>	<b>294,196.8</b>	<b>306,355.7</b>	<b>305,690.1</b>	<b>309,972.0</b>	<b>309,307.0</b>
Superávit (Déficit)	2,800.1	24,630.8	63,499.1	94,068.2	163,201.0	225,566.6	338,966.5	440,207.5	542,114.2	639,738.9	738,028.6
Dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Saldo Final</b>	<b>2,800.1</b>	<b>24,630.8</b>	<b>63,499.1</b>	<b>94,068.2</b>	<b>163,201.0</b>	<b>225,566.6</b>	<b>338,966.5</b>	<b>440,207.5</b>	<b>542,114.2</b>	<b>639,738.9</b>	<b>738,028.6</b>

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

## 7.7. Proyección Balance General

En el Balance General podemos observar que no se muestra endeudamiento ya que el capital requerido se obtendrá de la emisión y suscripción de acciones comunes.

**Tabla 13. Balance General Projectado Año 1 (USD)**

	Año 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>ACTIVOS</b>													
<b>Activos corrientes</b>	<b>4,606.1</b>	<b>1,859.5</b>	<b>3,497.0</b>	<b>5,559.5</b>	<b>6,493.5</b>	<b>10,029.3</b>	<b>13,293.2</b>	<b>16,882.7</b>	<b>18,504.5</b>	<b>21,881.4</b>	<b>25,478.2</b>	<b>29,075.1</b>	<b>26,638.1</b>
Efectivo	2,800.1	-	1,602.3	3,629.7	4,528.7	8,029.4	11,285.9	14,875.4	16,497.2	19,874.1	23,470.9	27,067.8	24,630.8
Cuentas por cobrar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inventario	1,806.0	1,859.5	1,894.6	1,929.7	1,964.8	1,999.9	2,007.3	2,007.3	2,007.3	2,007.3	2,007.3	2,007.3	2,007.3
<b>Activos fijos y Diferidos</b>	<b>79,868.0</b>	<b>78,564.1</b>	<b>77,260.3</b>	<b>75,956.4</b>	<b>74,652.6</b>	<b>73,348.7</b>	<b>72,044.8</b>	<b>70,741.0</b>	<b>69,437.1</b>	<b>68,133.3</b>	<b>66,829.4</b>	<b>65,525.5</b>	<b>64,221.7</b>
Equipo peluquería	1,010.0	1,010.0	1,010.0	1,010.0	1,010.0	1,010.0	1,010.0	1,010.0	1,010.0	1,010.0	1,010.0	1,010.0	1,010.0
Herramientas peluquería	768.0	768.0	768.0	768.0	768.0	768.0	768.0	768.0	768.0	768.0	768.0	768.0	768.0
Muebles y Enseres peluquería	3,310.0	3,310.0	3,310.0	3,310.0	3,310.0	3,310.0	3,310.0	3,310.0	3,310.0	3,310.0	3,310.0	3,310.0	3,310.0
Equipo de Oficina	108.0	108.0	108.0	108.0	108.0	108.0	108.0	108.0	108.0	108.0	108.0	108.0	108.0
Equipo de Computación	1,324.0	1,324.0	1,324.0	1,324.0	1,324.0	1,324.0	1,324.0	1,324.0	1,324.0	1,324.0	1,324.0	1,324.0	1,324.0
Muebles y Enseres	610.0	610.0	610.0	610.0	610.0	610.0	610.0	610.0	610.0	610.0	610.0	610.0	610.0
Vehículo	42,000.0	42,000.0	42,000.0	42,000.0	42,000.0	42,000.0	42,000.0	42,000.0	42,000.0	42,000.0	42,000.0	42,000.0	42,000.0
Otros Activos fijos	4,708.0	4,708.0	4,708.0	4,708.0	4,708.0	4,708.0	4,708.0	4,708.0	4,708.0	4,708.0	4,708.0	4,708.0	4,708.0
Activos Diferidos	26,030.0	26,030.0	26,030.0	26,030.0	26,030.0	26,030.0	26,030.0	26,030.0	26,030.0	26,030.0	26,030.0	26,030.0	26,030.0
Depreciación Acumulada	-	(870.0)	(1,740.1)	(2,610.1)	(3,480.1)	(4,350.1)	(5,220.2)	(6,090.2)	(6,960.2)	(7,830.3)	(8,700.3)	(9,570.3)	(10,440.3)
Amortización Acumulada	-	(433.8)	(867.7)	(1,301.5)	(1,735.3)	(2,169.2)	(2,603.0)	(3,036.8)	(3,470.7)	(3,904.5)	(4,338.3)	(4,772.2)	(5,206.0)



<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>84,474.1</b>	<b>80,423.7</b>	<b>80,757.2</b>	<b>81,515.9</b>	<b>81,146.1</b>	<b>83,378.0</b>	<b>85,338.0</b>	<b>87,623.6</b>	<b>87,941.6</b>	<b>90,014.6</b>	<b>92,307.6</b>	<b>94,600.6</b>	<b>90,859.8</b>
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>													
<b>Pasivos corrientes</b>	-	1,816.8	1,939.1	2,181.4	2,141.6	2,752.2	3,232.4	3,798.3	3,877.8	4,396.1	4,969.3	5,542.6	4,607.4
Proveedores	-	3,772.6	3,824.4	3,894.6	3,964.8	4,035.0	4,021.9	4,014.6	4,014.6	4,014.6	4,014.6	4,014.6	4,014.6
Impuestos por pagar	-	(1,955.8)	(1,885.3)	(1,713.2)	(1,823.2)	(1,282.8)	(789.5)	(216.3)	(136.8)	381.5	954.7	1,528.0	592.8
Prestamos de corto plazo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Pasivos no corrientes</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Deuda de largo plazo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL PASIVOS</b>	-	<b>1,816.8</b>	<b>1,939.1</b>	<b>2,181.4</b>	<b>2,141.6</b>	<b>2,752.2</b>	<b>3,232.4</b>	<b>3,798.3</b>	<b>3,877.8</b>	<b>4,396.1</b>	<b>4,969.3</b>	<b>5,542.6</b>	<b>4,607.4</b>
<b>PATRIMONIO</b>													
Capital	84,474.1	84,474.1	84,474.1	84,474.1	84,474.1	84,474.1	84,474.1	84,474.1	84,474.1	84,474.1	84,474.1	84,474.1	84,474.1
Utilidad del Ejercicio	-	(5,867.3)	211.3	516.3	(330.0)	1,621.3	1,479.8	1,719.8	238.5	1,554.8	1,719.8	1,719.8	(2,805.6)
Utilidad Acumulada	-	-	(5,867.3)	(5,656.0)	(5,139.6)	(5,469.6)	(3,848.3)	(2,368.6)	(648.8)	(410.3)	1,144.4	2,864.2	4,583.9
Pago Dividendo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>84,474.1</b>	<b>78,606.8</b>	<b>78,818.2</b>	<b>79,334.5</b>	<b>79,004.5</b>	<b>80,625.8</b>	<b>82,105.6</b>	<b>83,825.3</b>	<b>84,063.8</b>	<b>85,618.6</b>	<b>87,338.3</b>	<b>89,058.1</b>	<b>86,252.5</b>
<b>TOTAL PAS Y PAT</b>	<b>84,474.1</b>	<b>80,423.7</b>	<b>80,757.2</b>	<b>81,515.9</b>	<b>81,146.1</b>	<b>83,378.0</b>	<b>85,338.0</b>	<b>87,623.6</b>	<b>87,941.6</b>	<b>90,014.6</b>	<b>92,307.6</b>	<b>94,600.6</b>	<b>90,859.8</b>

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

**Tabla 14. Balance General Proyectoado (USD)**

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>ACTIVOS</b>											
<b>Activos corrientes</b>	<b>4,606.1</b>	<b>26,638.1</b>	<b>65,611.9</b>	<b>97,070.8</b>	<b>166,370.2</b>	<b>229,625.6</b>	<b>343,192.1</b>	<b>444,433.1</b>	<b>546,339.7</b>	<b>643,964.5</b>	<b>742,254.2</b>
Efectivo	2,800.1	24,630.8	63,499.1	94,068.2	163,201.0	225,566.6	338,966.5	440,207.5	542,114.2	639,738.9	738,028.6
Cuentas por cobrar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inventario	1,806.0	2,007.3	2,112.8	3,002.6	3,169.2	4,059.0	4,225.6	4,225.6	4,225.6	4,225.6	4,225.6
<b>Activos fijos y Diferidos</b>	<b>79,868.0</b>	<b>64,221.7</b>	<b>48,575.3</b>	<b>60,823.4</b>	<b>38,914.8</b>	<b>44,900.6</b>	<b>30,989.6</b>	<b>17,078.6</b>	<b>9,655.2</b>	<b>2,231.8</b>	<b>1,296.0</b>
Equipo peluquería	1,010.0	1,010.0	1,010.0	1,515.0	1,515.0	2,020.0	2,020.0	2,020.0	2,020.0	2,020.0	2,020.0
Herramientas peluquería	768.0	768.0	768.0	1,152.0	1,152.0	1,536.0	1,536.0	1,536.0	1,536.0	1,536.0	1,536.0
Muebles y Enseres peluquería	3,310.0	3,310.0	3,310.0	4,965.0	4,965.0	6,620.0	6,620.0	6,620.0	6,620.0	6,620.0	6,620.0
Equipo de Oficina	108.0	108.0	108.0	108.0	108.0	108.0	108.0	108.0	108.0	108.0	108.0
Equipo de Computación	1,324.0	1,324.0	1,324.0	1,324.0	1,324.0	1,324.0	1,324.0	1,324.0	1,324.0	1,324.0	1,324.0
Muebles y Enseres	610.0	610.0	610.0	610.0	610.0	610.0	610.0	610.0	610.0	610.0	610.0
Vehículo	42,000.0	42,000.0	42,000.0	63,000.0	63,000.0	84,000.0	84,000.0	84,000.0	84,000.0	84,000.0	84,000.0
Otros Activos fijos	4,708.0	4,708.0	4,708.0	7,062.0	7,062.0	9,416.0	9,416.0	9,416.0	9,416.0	9,416.0	9,416.0
Activos Diferidos	26,030.0	26,030.0	26,030.0	34,730.0	34,730.0	43,430.0	43,430.0	43,430.0	43,430.0	43,430.0	43,430.0
Depreciación Acumulada	-	(10,440.3)	(20,880.7)	(36,284.6)	(51,247.2)	(71,173.4)	(81,604.4)	(92,035.4)	(97,718.8)	(103,402.2)	(104,338.0)
Amortización Acumulada	-	(5,206.0)	(10,412.0)	(17,358.0)	(24,304.0)	(32,990.0)	(36,470.0)	(39,950.0)	(41,690.0)	(43,430.0)	(43,430.0)
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>84,474.1</b>	<b>90,859.8</b>	<b>114,187.2</b>	<b>157,894.2</b>	<b>205,285.0</b>	<b>274,526.2</b>	<b>374,181.7</b>	<b>461,511.7</b>	<b>555,994.9</b>	<b>646,196.3</b>	<b>743,550.2</b>
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>											
<b>Pasivos corrientes</b>	-	4,607.4	10,116.0	17,952.8	21,034.8	28,629.0	38,332.9	37,667.3	39,289.2	38,624.2	40,246.1
Proveedores	-	4,014.6	4,176.4	5,996.1	6,265.2	8,080.0	8,349.1	8,335.4	8,335.4	8,335.4	8,335.4
Impuestos por pagar	-	592.8	5,939.6	11,956.7	14,769.6	20,549.0	29,983.8	29,331.9	30,953.8	30,288.8	31,910.7
Prestamos de corto plazo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Pasivos no corrientes</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Deuda de largo plazo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL PASIVOS</b>	-	<b>4,607.4</b>	<b>10,116.0</b>	<b>17,952.8</b>	<b>21,034.8</b>	<b>28,629.0</b>	<b>38,332.9</b>	<b>37,667.3</b>	<b>39,289.2</b>	<b>38,624.2</b>	<b>40,246.1</b>
<b>PATRIMONIO</b>											
Capital	84,474.1	84,474.1	84,474.1	84,474.1	84,474.1	84,474.1	84,474.1	84,474.1	84,474.1	84,474.1	84,474.1

Utilidad del Ejercicio	-	1,778.3	17,818.8	35,870.1	44,308.8	61,647.1	89,951.5	87,995.7	92,861.4	90,866.3	95,732.0
Utilidad Acumulada	-	-	1,778.3	19,597.1	55,467.3	99,776.0	161,423.1	251,374.6	339,370.3	432,231.6	523,098.0
Pago Dividendo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>84,474.1</b>	<b>86,252.5</b>	<b>104,071.3</b>	<b>139,941.4</b>	<b>184,250.2</b>	<b>245,897.2</b>	<b>335,848.8</b>	<b>423,844.4</b>	<b>516,705.8</b>	<b>607,572.1</b>	<b>703,304.2</b>
<b>TOTAL PAS Y PAT</b>	<b>84,474.1</b>	<b>90,859.8</b>	<b>114,187.2</b>	<b>157,894.2</b>	<b>205,285.0</b>	<b>274,526.2</b>	<b>374,181.7</b>	<b>461,511.7</b>	<b>555,994.9</b>	<b>646,196.3</b>	<b>743,550.2</b>

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

## 7.8. Tasa de Descuento

Para el cálculo de la tasa de descuento se utilizó la fórmula de CAPM

$$CAPM = rf + PRM * \beta p^{S/D}$$

Dónde:

**rf:** Tasa Libre de Riesgo

**PRM:** Prima de Riesgo de Mercado

**Bd<sup>s/d</sup>:** Beta desapalancado

**Tabla 15. Datos de Entrada Formula CAPM**

Datos de Referencia			Fuente
Tasa Libre de Riesgo	3.75%	Tasa Libre de Riesgo del Bono de Panamá a 10 años	
Premio de Riesgo del Mercado	8.84%	Prima de Riesgo de Mercado para Panamá	<a href="http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html">http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html</a>
Beta desapalancado de la industria	0.91	Beta desapalancado de la industria "Business & Consumer Services"	<a href="http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html">http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html</a>

Reemplazando los datos en la fórmula tenemos:

$$CAPM = 3.75\% + (8.84\% * 0.91) = 11.79\%$$

A esta tasa de descuento se le incrementó un 3% de riesgo debido a que es un proyecto nuevo, quedando en **14.79%**

## 7.9. Evaluación Financiera

**Tabla 16. Flujo de Caja**

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Utilidad Neta	-	1,778.3	17,818.8	35,870.1	44,308.8	61,647.1	89,951.5	87,995.7	92,861.4	90,866.3	95,732.0
Depreciación	-	10,440.3	10,440.3	15,403.9	14,962.6	19,926.2	10,431.0	10,431.0	5,683.4	5,683.4	935.8
Amortización	-	5,206.0	5,206.0	6,946.0	6,946.0	8,686.0	3,480.0	3,480.0	1,740.0	1,740.0	-
<b>Resultado Operacional Neto</b>	<b>-</b>	<b>17,424.7</b>	<b>33,465.1</b>	<b>58,220.1</b>	<b>66,217.4</b>	<b>90,259.3</b>	<b>103,862.5</b>	<b>101,906.7</b>	<b>100,284.8</b>	<b>98,289.7</b>	<b>96,667.8</b>
Inversión Inicial	(79,868.0)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inversión de Ampliación	-	-	-	(34,598.0)	-	(34,598.0)	-	-	-	-	-
Capital de Trabajo	(4,606.1)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,606.1
Valor de Desecho	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,296.0
<b>Flujo de Caja</b>	<b>(84,474.1)</b>	<b>17,424.7</b>	<b>33,465.1</b>	<b>23,622.1</b>	<b>66,217.4</b>	<b>55,661.3</b>	<b>103,862.5</b>	<b>101,906.7</b>	<b>100,284.8</b>	<b>98,289.7</b>	<b>102,570.0</b>

Fuente: Health & Spa Mobil Dog



### 7.9.1. VAN

Utilizando la tasa de descuento calculada de 14.79%, y utilizando la fórmula  $VAN = \text{Valor Presente Neto} - \text{Inversión Inicial}$ , el VAN de Health & Spa Mobil Dog es de **US\$209,411** dólares, lo que indica que tiene un VAN positivo.

### 7.9.2. TIR

El proyecto presenta una tasa de retorno de la inversión inicial de **47%**

### 7.9.3. PAYBACK

El periodo de recuperación de la inversión es de 3 años, pues a partir del año 4 se presenta un flujo acumulado positivo

**Tabla 17. Payback**

Año	Flujo de Caja	Flujo Acumulado
0	(84,474.13)	(84,474.13)
1	17,424.66	(67,049.47)
2	33,465.13	(33,584.34)
3	23,622.06	(9,962.28)
4	66,217.37	56,255.09
5	55,661.27	111,916.37
6	103,862.54	215,778.91
7	101,906.65	317,685.56
8	100,284.75	417,970.31
9	98,289.74	516,260.05
10	102,569.97	618,830.03

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

### 7.9.4. Punto de Equilibrio

Para el cálculo del punto de equilibrio solo se tomó en cuenta el servicio principal, que en este caso sería el baño y corte de pelo, ya que los otros servicios son un complemento y no son la razón de ser de la organización. **Anexo 7. Grafico Punto de Equilibrio.**

**Tabla 18. Proyección Punto de Equilibrio**

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Precio Promedio venta USD	36.1	36.1	36.1	36.1	36.1	36.1	36.1	36.1	36.1	36.1
Costo Fijo total USD	45,028.5	45,028.5	68,893.6	68,893.6	93,695.3	93,695.3	95,569.2	95,569.2	97,480.6	97,480.6
Costo variable Unitario USD	6.1	6.1	6.1	6.1	6.1	6.1	6.1	6.1	6.1	6.1
<b>Punto de Equilibrio (Cantidad)</b>	<b>1,502.4</b>	<b>1,502.4</b>	<b>2,298.7</b>	<b>2,298.7</b>	<b>3,126.3</b>	<b>3,126.3</b>	<b>3,188.8</b>	<b>3,188.8</b>	<b>3,252.6</b>	<b>3,252.6</b>
<b>Valor monetario de equilibrio USD</b>	<b>54,212.9</b>	<b>54,212.9</b>	<b>82,945.8</b>	<b>82,945.8</b>	<b>112,806.3</b>	<b>112,806.3</b>	<b>115,062.4</b>	<b>115,062.4</b>	<b>117,363.7</b>	<b>117,363.7</b>

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

### 7.10. Capital de trabajo

Para poder iniciar operaciones la empresa requiere **US\$4,606** dólares de Capital de Trabajo, de los cuales US\$1,806 es para compras de insumos y el valor restante en efectivo para cubrir gastos administrativos del primer de operación.

**Tabla 19. Requerimiento de Capital Inicial de Trabajo Año 1 (USD)**

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos	5,914.1	14,147.3	14,902.3	15,657.3	16,412.3	16,570.5	16,570.5	16,570.5	16,570.5	16,570.5	16,570.5	16,570.5
Mano de Obra Directa	3,475.5	3,475.5	3,475.5	4,583.0	3,475.5	3,475.5	3,475.5	4,583.0	3,475.5	3,475.5	3,475.5	4,583.0
Otros Costos	576.2	634.4	692.6	750.7	808.9	821.1	821.1	821.1	821.1	821.1	821.1	821.1
Compra Insumos	1,806.0	3,772.6	3,824.4	3,894.6	3,964.8	4,035.0	4,021.9	4,014.6	4,014.6	4,014.6	4,014.6	4,014.6
Gastos Administrativos	4,662.5	4,662.5	4,882.5	5,530.0	4,662.5	4,982.5	4,662.5	5,530.0	4,882.5	4,662.5	4,662.5	9,588.8
<b>Flujo de Efectivo</b>	<b>(4,606.1)</b>	<b>1,602.3</b>	<b>2,027.4</b>	<b>899.0</b>	<b>3,500.7</b>	<b>3,256.5</b>	<b>3,589.5</b>	<b>1,621.8</b>	<b>3,376.9</b>	<b>3,596.9</b>	<b>3,596.9</b>	<b>(2,437.0)</b>
<b>Flujo de Efectivo Acumulado</b>	<b>(4,606.1)</b>	<b>(3,003.8)</b>	<b>(976.4)</b>	<b>(77.4)</b>	<b>3,423.3</b>	<b>6,679.7</b>	<b>10,269.2</b>	<b>11,891.1</b>	<b>15,267.9</b>	<b>18,864.8</b>	<b>22,461.7</b>	<b>20,024.7</b>

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

### 7.11. Ratios financieros

**Tabla 20. Ratios Financieros**

Indicador	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
ROA	1.96%	15.60%	22.72%	21.58%	22.46%	24.04%	19.07%	16.70%	14.06%	12.87%
ROE	2.06%	17.12%	25.63%	24.05%	25.07%	26.78%	20.76%	17.97%	14.96%	13.61%
Margen Neto de Utilidad	0.97%	8.74%	12.38%	14.49%	15.75%	22.07%	21.59%	22.78%	22.29%	23.49%
EBITDA	18,017.43	39,404.73	70,176.77	80,986.96	110,808.30	133,846.39	131,238.53	131,238.53	128,578.52	128,578.52

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

### 7.12. Análisis de Sensibilidad

Para el análisis de sensibilidad se han contemplado 3 escenarios de ingresos, operando al 40%, 60% y 80% de la capacidad instalada de la empresa para el primer año de operación.

1. Si la empresa el primer año de operación opera el 40% de la capacidad instalada, se tendría una pérdida de **US\$45,482** dólares



2. Si la empresa opera al 60% de la capacidad instalada, se tendría una pérdida de **US\$33,211** dólares
3. Si la empresa opera al 80% de la capacidad instalada, se tendría una ganancia de **US\$2,836** dólares.

Esto quiere decir que en el escenario 1 y 2 los precios tendrían que tener un aumento para poder cubrir con los gastos de operación o la empresa debe asegurar operar siempre a más del 80% de su capacidad instalada o deberá reducir costos o gastos para poder que sea rentable.

## 8. RIESGOS CRITICOS

Ante la posibilidad de problemas o dificultades, a continuación se presenta un resumen de cómo se puede actuar ante cada peligro que pueda haber para consecución exitosa del proyecto:

**Tabla 21. Riesgos Críticos**

Riesgo	Impacto	Plan de mitigación
<b>Aumento del salario mínimo</b>	Disminución de utilidades	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Disminución de costos operativos.</li> <li>- Diversificar servicios para aumentar ingresos.</li> </ul>
<b>Aumento de impuestos</b>	Aumento de costos financieros	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fuentes alternas de financiamiento</li> </ul>
<b>Rotación de personal</b>	Clientes insatisfechos, baja la productividad	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mantener planes de reclutamiento y selección de personal activos.</li> <li>- Considerar tener un personal temporal disponible para vacaciones y casos de urgencia.</li> <li>- En caso de que un personal falte, se le pueda reemplazar en un mínimo de 2 a 3 horas.</li> </ul>
<b>Competencia con precios más competitivos</b>	Disminución de participación de Mercado	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Creación de nueva oferta de servicios.</li> <li>- Aumentar inversión en publicidad y promociones.</li> <li>- Activar plan de comunicación y redes sociales, dando énfasis a los testimoniales de clientes satisfechos.</li> </ul>
<b>Posibles accidentes con las mascotas que se atienden: podrían escaparse, que el auxiliar o peluquero no pueda manejar y controlar a la mascota, etc.</b>	Pérdida de clientes por desconfianza Mala fama.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacitación al personal para prevenir accidentes en el manejo de las mascotas.</li> <li>- Contratar un seguro de accidentes para poder cubrir gastos relacionados.</li> <li>- Disclaimer en formato de solicitud del servicio donde se establezca que en caso de accidente hasta dónde se puede hacer cargo la empresa.</li> </ul>

Fuente: Health & Spa Mobil Dog



## **9. PROPUESTA INVERSIONISTA**

### **9.1. Estrategia de Financiamiento**

Los recursos necesarios para la operación de la empresa se obtendrán de la emisión y suscripción de acciones comunes, y posteriormente se reinvertirán las utilidades generadas por las operaciones de la empresa para financiar las inversiones futuras.

### **9.2. Oferta para el inversionista**

Los inversionistas se verán beneficiados con un incremento en su patrimonio a lo largo de los 10 años de evaluación de la empresa, pasando de US\$84,474 a US\$703,304 dólares, lo que representa un crecimiento promedio anual del 26%.



## 10. CONCLUSIONES

Health & Spa Mobil Dog es un negocio viable y rentable. Es un proyecto innovador para Panamá y bien ejecutado, tiene muchísimas probabilidades de crecimiento y diversificación a mediano plazo. Es un servicio innovador que integra diversos servicios relacionados al bienestar de las mascotas pero también a la tranquilidad y satisfacción de sus dueños. La personalización del servicio, ofrece a los dueños de mascotas la seguridad y tranquilidad que en las peluquerías tradicionales muchas veces no puede conseguir.

Los flujos de caja proyectados a un horizonte de diez años demuestran un VAN positivo de US\$209,411 y una TIR de 47%. Se espera un margen de rentabilidad de 1% para el primer año de operación el cual ira aumentando hasta alcanzar un 23% en el año 10. Es económicamente rentable, lo que definitivamente es el principal sustento ante los inversionistas que buscan un negocio innovador con el potencial suficiente de crecimiento.

Técnicamente es un negocio relativamente fácil de implementar ya que en Panamá se cuenta con las herramientas y los recursos necesarios para llevar a cabo la operación.

En cuanto a la dotación de personal, también es factible conseguir el personal que pueda ejecutar el proyecto, tomando en cuenta que en la Universidad Nacional, existe la carrera Veterinaria y hay por tanto profesionales y estudiantes que puedan aplicar a puestos de auxiliar veterinario, así mismo hay varios negocios en Panamá relacionados con mascotas, peluquerías y veterinarias, por lo que hay suficiente oferta de profesionales que pudiesen sentirse atraídos en trabajar en un proyecto como Health & Spa Mobil Dog.



## 11. BIBLIOGRAFIA

El siglo (2015), Artículo sobre La encuesta quincenal de CID Gallup. Obtenido de [elsiglo.com/panama/perro-reina-8-cada-10-tiene-mascota/23838942](http://elsiglo.com/panama/perro-reina-8-cada-10-tiene-mascota/23838942)

La prensa (2015), Artículo sobre lo que cuesta tener una mascota en casa. Obtenido de [imprensa.prensa.com/economia/cuesta-tener-mascota-casa\\_0\\_4244575537.html](http://imprensa.prensa.com/economia/cuesta-tener-mascota-casa_0_4244575537.html)

La prensa (2016), Artículo sobre Empresas 'pet friendly'. Obtenido de [prensa.com/entretenimiento/Empresas-Panama-reciben-clientes-perrunos\\_0\\_4244575656.html](http://prensa.com/entretenimiento/Empresas-Panama-reciben-clientes-perrunos_0_4244575656.html)

América Economía (2014), Artículo sobre los negocios en torno a las mascotas en la región. Obtenido de [americaeconomia.com/negocios-industrias/enterese-de-los-negocios-en-torno-las-mascotas-en-la-region](http://americaeconomia.com/negocios-industrias/enterese-de-los-negocios-en-torno-las-mascotas-en-la-region)

Revista Fortuna (2011), Artículo sobre Mascotas, negocio millonario. Obtenido de [revistafortuna.com.mx/contenido/2011/01/13/mascotas-negocio-millonario/](http://revistafortuna.com.mx/contenido/2011/01/13/mascotas-negocio-millonario/)

Extruded (2014), Artículo sobre Mercados emergentes de alimentos para mascotas: América Latina. Obtenido de [allextruded.com/mercados-emergentes-de-alimentos-para-mascotas-america-latina/](http://allextruded.com/mercados-emergentes-de-alimentos-para-mascotas-america-latina/)

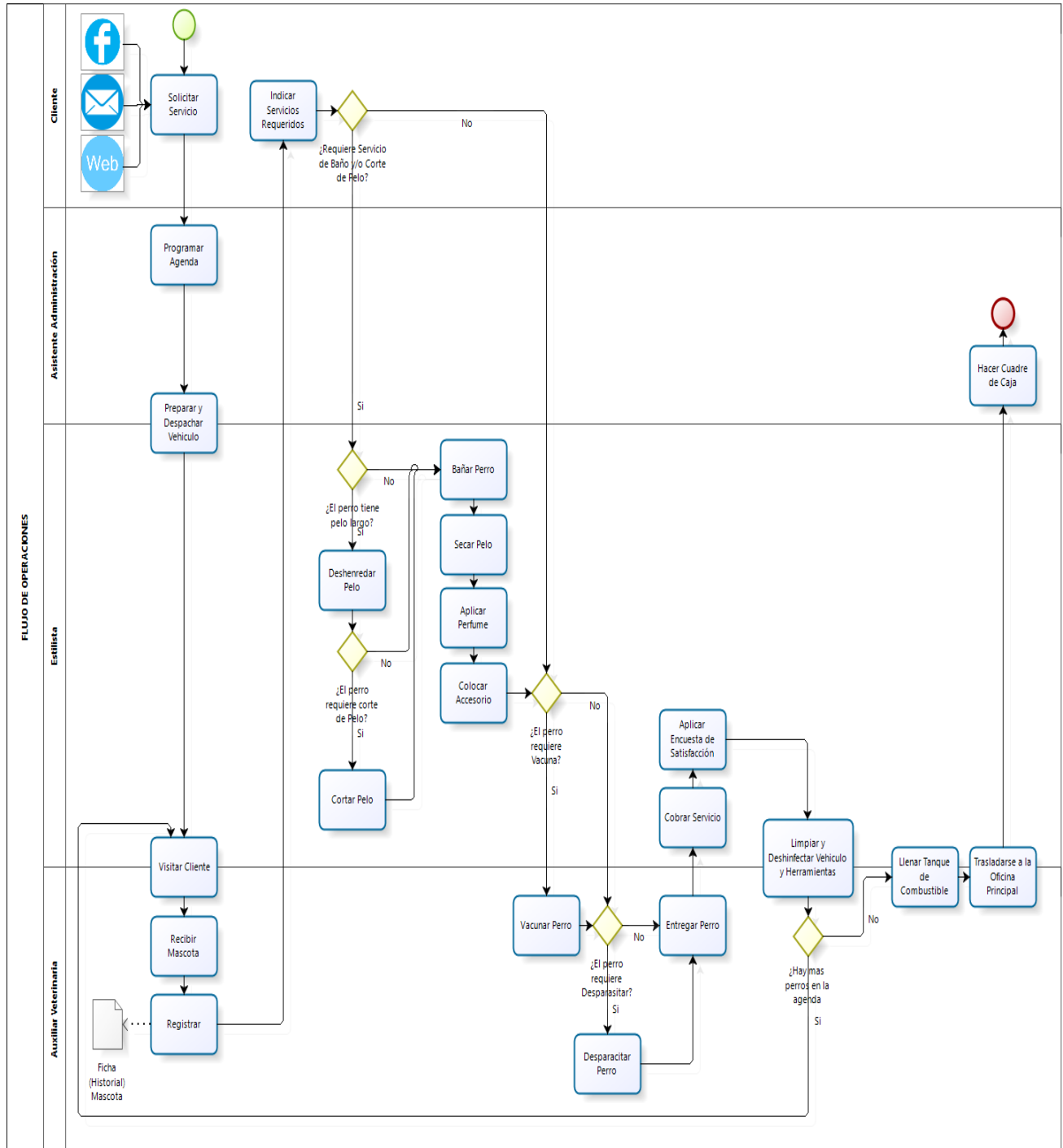
El país (2015), Artículo sobre Animales que generan millones. Obtenido de [economia.elpais.com/economia/2015/06/26/actualidad/1435315494\\_296503.html](http://economia.elpais.com/economia/2015/06/26/actualidad/1435315494_296503.html)

Global (2015), Artículo sobre Mascotas: por qué esta industria trae grandes oportunidades. Obtenido de [economia.elpais.com/economia/2015/06/26/actualidad/1435315494\\_296503.html](http://economia.elpais.com/economia/2015/06/26/actualidad/1435315494_296503.html)

Fundación Eroski (2012), Artículo sobre Alimentación de un perro adulto. Obtenido de [consumer.es/web/es/mascotas/perros/alimentacion/2012/01/30/206613.php](http://consumer.es/web/es/mascotas/perros/alimentacion/2012/01/30/206613.php)

## 12. ANEXOS

### Anexo 1. Diagrama de Flujo



## Anexo 2. Insumos Requeridos por tipo de servicio (Costos)

**Tabla 22. Insumos Requeridos Servicio de Baño y Corte de Pelo**

Descripción	Unidad de medida	Costo	Cantidad perros por medida	Costo Unitario (Perro)
Shampoo	2.5 Galón	80.00	100	0.80
Acondicionador	12 onz	4.44	6	0.74
Colonia	32 onz	17.61	32	0.55
Limpiadora de oídos	4 onz	5.09	50	0.10
Talco para oídos	85 gr	5.09	85	0.06
Algodón	500gr	2.90	500	0.01
Guantes	Cajax100	3.50	100	0.04
Tapabocas	Cajax100	5.00	100	0.05
Accesorio	Unidad	1.00	1	1.00
<b>Total</b>		<b>124.63</b>	<b>974.00</b>	<b>3.34</b>

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

**Tabla 23. Insumos Requeridos para Vacunación**

Descripción	Unidad de medida	Costo	Cantidad perros por medida	Costo Unitario (Perro)
Vacuna	Unidad	9	1	9
Jeringa	Cajax100	4.6	100	0.046
Guantes	Cajax100	3.5	100	0.035
<b>Total</b>		<b>17.1</b>	<b>201</b>	<b>9.081</b>

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

**Tabla 24. Insumos Requeridos para Desparasitar**

Descripción	Unidad de medida	Costo	Cantidad perros por medida	Costo Unitario (Perro)
Desparasitante	Unidad	1	1	1
Jeringa	Cajax100	4.6	100	0.046
<b>Total</b>		<b>5.6</b>	<b>101</b>	<b>1.046</b>

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

### Anexo 3. Requerimiento de Activos Fijos

**Tabla 25. Requerimiento Activos Fijos**

ACTIVO FIJO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>EQUIPO PELUQUERIA VETERINARIA</b>										
SECADOR PORTATIL	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
ESTERILIZADOR APUS QUARTZ	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
SECADOR MANUAL	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
<b>HERRAMIENTAS PELUQUERIA VETERINARIA</b>										
CEPILLO (CARDADOR)	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
PEINETA	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
DESENREDADOR	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
CORTAUÑAS	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
TIJERAS CURVA	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
TIJERAS RECTAS	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
PINZA HERMOSTATICA	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
MAQUINA	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
CUCHILLA #10	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
CUCHILLA #7	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
CUCHILLA #3 3/4	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
<b>MUEBLES Y ENSERES DE PELUQUERIA</b>										
MESA PARA GROOMING	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
BAÑERA DE ACERO INOXIDABLE	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>										
TELEFONO PANASONIC	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>										
LAPTOP	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
CANON MULTIFUNCIONAL	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>										
ESCRITORIO	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
SILLA EJECUTIVA MEDIANA	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
ARCHIVO LEGAL	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<b>VEHICULOS</b>										
HINO 300	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4
<b>OTROS ACTIVOS FIJOS</b>										
PLANTA ELÉCTRICA	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

## Anexo 4. Depreciación Activos Fijos

### Tabla 26. Depreciación Activos Fijos Inversión Inicial

Activo Fijo	Cantidad	Costo Unitario	Total	Años de vida útil	Depreciación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Valor Residual
<b>Equipo Peluquería</b>		<b>505</b>	<b>1,010</b>	<b>10</b>	<b>101.00</b>	<b>101.0</b>	<b>101.0</b>	<b>101.0</b>	<b>101.0</b>	<b>101.0</b>	<b>101.0</b>	<b>101.0</b>	<b>101.0</b>	<b>101.0</b>	<b>101.0</b>	-
<i>Secador Portátil</i>	2	250	500	10	50.00	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	-
<i>Esterilizador</i>	2	200	400	10	40.00	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	-
<i>Secador Manual</i>	2	55	110	10	11.00	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	-
<b>Herramientas Peluquería</b>		<b>384</b>	<b>768</b>	<b>5</b>	<b>153.60</b>	<b>153.6</b>	<b>153.6</b>	<b>153.6</b>	<b>153.6</b>	<b>153.6</b>	-	-	-	-	-	-
<i>Cepillo (Cardador)</i>	2	10	20	5	4.00	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	-	-	-	-	-	-
<i>Peineta</i>	2	5	10	5	2.00	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	-	-	-	-	-	-
<i>Des enredador</i>	2	9	18	5	3.60	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	-	-	-	-	-	-
<i>Cortaúñas</i>	2	13	26	5	5.20	5.2	5.2	5.2	5.2	5.2	-	-	-	-	-	-
<i>Tijera Curva</i>	2	91	182	5	36.40	36.4	36.4	36.4	36.4	36.4	-	-	-	-	-	-
<i>Tijera Recta</i>	2	56	112	5	22.40	22.4	22.4	22.4	22.4	22.4	-	-	-	-	-	-
<i>Pinza Hemostática</i>	2	5	10	5	2.00	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	-	-	-	-	-	-
<i>Máquinas Esquiladoras o Clipper</i>	2	100	200	5	40.00	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	-	-	-	-	-	-
<i>Cuchilla #10</i>	2	28	56	5	11.20	11.2	11.2	11.2	11.2	11.2	-	-	-	-	-	-
<i>Cuchilla #7</i>	2	27	54	5	10.80	10.8	10.8	10.8	10.8	10.8	-	-	-	-	-	-
<i>Cuchilla #3</i>	2	40	80	5	16.00	16.0	16.0	16.0	16.0	16.0	-	-	-	-	-	-
<b>Muebles y Enseres Peluquería</b>		<b>1,655</b>	<b>3,310</b>	<b>10</b>	<b>331.00</b>	<b>331.0</b>	<b>331.0</b>	<b>331.0</b>	<b>331.0</b>	<b>331.0</b>	<b>331.0</b>	<b>331.0</b>	<b>331.0</b>	<b>331.0</b>	<b>331.0</b>	-
<i>Mesa para Grooming</i>	2	155	310	10	31.00	31.0	31.0	31.0	31.0	31.0	31.0	31.0	31.0	31.0	31.0	-
<i>Bañera de acero inoxidable</i>	2	1,500	3,000	10	300.00	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	-
<b>Equipo de Oficina</b>		<b>54</b>	<b>108</b>	<b>10</b>	<b>10.80</b>	<b>10.8</b>	<b>10.8</b>	<b>10.8</b>	<b>10.8</b>	<b>10.8</b>	<b>10.8</b>	<b>10.8</b>	<b>10.8</b>	<b>10.8</b>	<b>10.8</b>	-
<i>Teléfono</i>	2	54	108	10	10.80	10.8	10.8	10.8	10.8	10.8	10.8	10.8	10.8	10.8	10.8	-
<b>Equipo de Computación</b>		<b>757</b>	<b>1,324</b>	<b>3</b>	<b>441.33</b>	<b>441.3</b>	<b>441.3</b>	<b>441.3</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Computador Portátil</i>	2	567	1,134	3	378.00	378.0	378.0	378.0	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Impresora</i>	1	190	190	3	63.33	63.3	63.3	63.3	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Muebles y Enseres</b>		<b>430</b>	<b>610</b>	<b>10</b>	<b>61.00</b>	<b>61.0</b>	<b>61.0</b>	<b>61.0</b>	<b>61.0</b>	<b>61.0</b>	<b>61.0</b>	<b>61.0</b>	<b>61.0</b>	<b>61.0</b>	<b>61.0</b>	-
<i>Escritorios</i>	2	180	360	10	36.00	36.0	36.0	36.0	36.0	36.0	36.0	36.0	36.0	36.0	36.0	-
<i>Silla Ejecutiva Mediana</i>	1	95	95	10	9.50	9.5	9.5	9.5	9.5	9.5	9.5	9.5	9.5	9.5	9.5	-
<i>Archivador</i>	1	155	155	10	15.50	15.5	15.5	15.5	15.5	15.5	15.5	15.5	15.5	15.5	15.5	-
<b>Vehículo</b>		<b>21,000</b>	<b>42,000</b>	<b>5</b>	<b>8,400.00</b>	<b>8,400.0</b>	<b>8,400.0</b>	<b>8,400.0</b>	<b>8,400.0</b>	<b>8,400.0</b>	-	-	-	-	-	-
<i>Hyundai H1</i>	2	21,000	42,000	5	8,400.00	8,400.0	8,400.0	8,400.0	8,400.0	8,400.0	-	-	-	-	-	-
<b>Otros Activos fijos</b>		<b>2,354</b>	<b>4,708</b>	<b>5</b>	<b>941.60</b>	<b>941.6</b>	<b>941.6</b>	<b>941.6</b>	<b>941.6</b>	<b>941.6</b>	-	-	-	-	-	-
<i>Planta Eléctrica</i>	2	2,354	4,708	5	941.60	941.6	941.6	941.6	941.6	941.6	-	-	-	-	-	-
<b>Total Depreciación</b>			<b>53,838.0</b>		<b>10,440.33</b>	<b>10,440.3</b>	<b>10,440.3</b>	<b>10,440.3</b>	<b>9,999.0</b>	<b>9,999.0</b>	<b>503.8</b>	<b>503.8</b>	<b>503.8</b>	<b>503.8</b>	<b>503.8</b>	-

Fuente: Health & Spa Mobil Dog



**Tabla 27. Depreciación Activos Fijos Inversiones futuras**

ACTIVOS FIJOS (INVERSIÓN AÑO 3)															
Activo Fijo	Costo Unitario	Total	Años de vida útil	Depreciación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Valor Residual
Equipo Peluquería	505.0	505.0	10	50.5	-	-	50.5	50.5	50.5	50.5	50.5	50.5	50.5	50.5	101.0
Herramientas Peluquería	384.0	384.0	5	76.8	-	-	76.8	76.8	76.8	76.8	76.8	-	-	-	-
Muebles y Enseres Peluquería	1,655.0	1,655.0	10	165.5	-	-	165.5	165.5	165.5	165.5	165.5	165.5	165.5	165.5	331.0
Vehículo	21,000.0	21,000.0	5	4,200.0	-	-	4,200.0	4,200.0	4,200.0	4,200.0	4,200.0	-	-	-	-
Otros Activos fijos	2,354.0	2,354.0	5	470.8	-	-	470.8	470.8	470.8	470.8	470.8	-	-	-	-
<b>Total Depreciación</b>		<b>25,898.0</b>		<b>4,963.6</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4,963.6</b>	<b>4,963.6</b>	<b>4,963.6</b>	<b>4,963.6</b>	<b>4,963.6</b>	<b>216.0</b>	<b>216.0</b>	<b>216.0</b>	<b>432.0</b>
ACTIVOS FIJOS (INVERSIÓN AÑO 5)															
Activo Fijo	Costo Unitario	Total	Años de vida útil	Depreciación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Valor Residual
Equipo Peluquería	505.0	505.0	10	50.5	-	-	-	-	50.5	50.5	50.5	50.5	50.5	50.5	202.0
Herramientas Peluquería	384.0	384.0	5	76.8	-	-	-	-	76.8	76.8	76.8	76.8	76.8	-	-
Muebles y Enseres Peluquería	1,655.0	1,655.0	10	165.5	-	-	-	-	165.5	165.5	165.5	165.5	165.5	165.5	662.0
Vehículo	21,000.0	21,000.0	5	4,200.0	-	-	-	-	4,200.0	4,200.0	4,200.0	4,200.0	4,200.0	-	-
Otros Activos fijos	2,354.0	2,354.0	5	470.8	-	-	-	-	470.8	470.8	470.8	470.8	470.8	-	-
<b>Total Depreciación</b>		<b>25,898.0</b>		<b>4,963.6</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4,963.6</b>	<b>4,963.6</b>	<b>4,963.6</b>	<b>4,963.6</b>	<b>4,963.6</b>	<b>216.0</b>	<b>864.0</b>
<b>DEPRECIACIÓN</b>					<b>10,440.3</b>	<b>10,440.3</b>	<b>15,403.9</b>	<b>14,962.6</b>	<b>19,926.2</b>	<b>10,431.0</b>	<b>10,431.0</b>	<b>5,683.4</b>	<b>5,683.4</b>	<b>935.8</b>	<b>1,296.0</b>
<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA</b>					<b>10,440.3</b>	<b>20,880.7</b>	<b>36,284.6</b>	<b>51,247.2</b>	<b>71,173.4</b>	<b>81,604.4</b>	<b>92,035.4</b>	<b>97,718.8</b>	<b>103,402.2</b>	<b>104,338.0</b>	<b>105,634.0</b>

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

## Anexo 5. Activos Diferidos

**Tabla 28. Activos Diferidos**

DESCRIPCIÓN	VALOR
<b>Gastos de Constitución</b>	<b>1,580.00</b>
<i>Aviso de operación</i>	55.00
<i>Gastos Notariales</i>	60.00
<i>Derechos Registrales</i>	65.00
<i>Tasa Única Panamá</i>	300.00
<i>Honorarios Abogado</i>	1,100.00
<b>Gastos de Adecuación</b>	<b>13,000.00</b>
<i>Adecuación Local</i>	1,000.00
<i>Adecuación Vehículo</i>	12,000.00
<b>Gastos de Investigación</b>	<b>500.00</b>
<b>Gastos Pre-operativos</b>	<b>4,900.00</b>
<i>Capacitación</i>	1,500.00
<i>Seguro Vehicular</i>	1,600.00
<i>Otros Gastos Legales</i>	1,000.00
<i>Arriendo</i>	800.00
<b>Gastos de Publicidad y Mercadeo</b>	<b>6,050.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>26,030.00</b>

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

## Anexo 6. Amortización Activos Diferidos

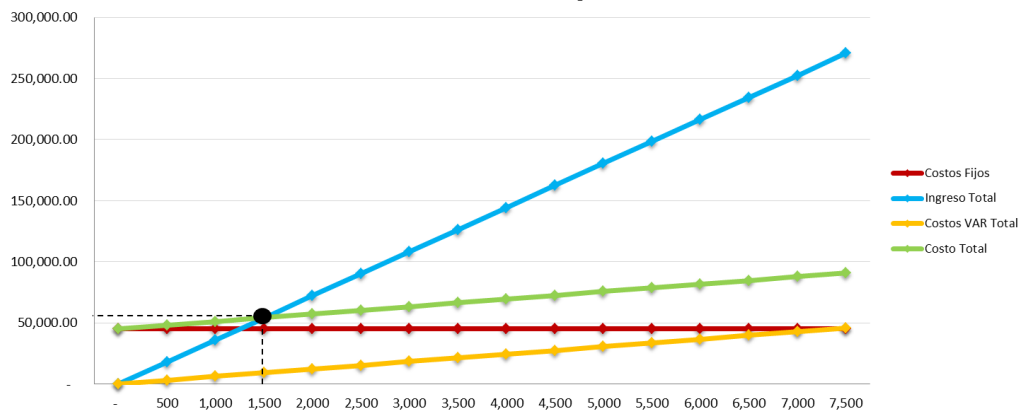
**Tabla 29. Amortización Activos Diferidos**

Activos Intangibles	Valor Revalorizado	Amortización del Periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Inversión Requerida Año 1	26,030.0	5,206.0	5,206.0	5,206.0	5,206.0	5,206.0	5,206.0	-	-	-	-	-
Inversión Requerida Año 3	8,700.0	1,740.0	-	-	1,740.0	1,740.0	1,740.0	1,740.0	1,740.0	-	-	-
Inversión Requerida Año 5	8,700.0	1,740.0	-	-	-	-	1,740.0	1,740.0	1,740.0	1,740.0	1,740.0	-
<b>Amortización del Periodo</b>			<b>5,206.0</b>	<b>5,206.0</b>	<b>6,946.0</b>	<b>6,946.0</b>	<b>8,686.0</b>	<b>3,480.0</b>	<b>3,480.0</b>	<b>1,740.0</b>	<b>1,740.0</b>	<b>-</b>
<b>Amortización Acumulada</b>			<b>5,206.0</b>	<b>10,412.0</b>	<b>17,358.0</b>	<b>24,304.0</b>	<b>32,990.0</b>	<b>36,470.0</b>	<b>39,950.0</b>	<b>41,690.0</b>	<b>43,430.0</b>	<b>43,430.0</b>

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

## Anexo 7. Grafico Punto de Equilibrio

**Gráfico 1. Punto de Equilibrio Año 1**



Fuente: Health & Spa Mobil Dog

## Anexo 8. Consumo de Combustible y Mantenimiento

**Tabla 30. Gastos Mantenimiento Vehículo**

Descripción	Mantenimiento	Cantidad Anual	Costo Unitario	Total
Cambio Aceite y Filtro	Cada 3 meses	4	60.00	240.00
Sincronización	Cada 6 meses	2	50.00	100.00
Alineación y Balanceo	Cada 3 meses	4	50.00	200.00
Batería	Cada año	1	130.00	130.00
Cambio Aceite Caja de Cambios	Cada año	1	80.00	80.00
llantas	Cada año	1	800.00	800.00
<b>Total</b>				<b>1,550.00</b>

Fuente: Health & Spa Mobil Dog

**Tabla 31. Consumo Diesel por Vehículo HINO 300**

CONSUMO DIESEL POR VEHICULO	
Capacidad Tanque de Combustible (Litros)	80
Kilómetros por Litro	7
Kilómetros diarios	150
Precio Promedio Diesel Panamá (USD)	0.78
Consumo diario (Litros)	21
Consumo diario (USD)	16.62
Consumo mensual (USD)	432.16
Consumo Anual (USD)	5,185.89
Costo Unitario/perro	2.77

**Fuente:** Health & Spa Mobil Dog